TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG

GIÁO TRÌNH

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Chủ biên: PGS. TS. Vũ Chí Lộc

Hà Nội, tháng 6/2011

NHỮNG NGƯỜI THAM GIA

Chủ biên: PGS. TS. Vũ Chí Lộc

Biên soạn các chương:

1. PGS. TS. Vũ Chí Lộc	CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU VỀ MÔN HỌC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ
	CHƯƠNG 2. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ
2. TS. Vũ Thị Kim Oanh	CHƯƠNG 6. CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ
3. TS. Nguyễn Thị Việt Hoa	CHƯƠNG 4. TỰ DO HOÁ ĐẦU TƯ VÀ CÁC KHU VỰC ĐẦU TƯ TỰ DO
4. ThS. Phạm Thị Mai Khanh	CHƯƠNG 7. CÁC TNC TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ
5. ThS. Trần Thị Ngọc Quyên	CHƯƠNG 5. HIỆP ĐỊNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ
6. ThS. Phan Thị Vân	CHƯƠNG 8. MUA LẠI VÀ SÁP NHẬP (M&A) TRÊN THẾ GIỚI
7. CN. Đinh Hoàng Minh	CHƯƠNG 3. MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

MỤC LỤC TÓM TẮT

CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU VỀ MÔN HỌC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....1

CHƯƠNG 2 TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....16

CHƯƠNG 3 MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....23

CHƯƠNG 4 TỰ DO HOÁ ĐẦU TƯ VÀ CÁC KHU VỰC ĐẦU TƯ TỰ DO 23

CHƯƠNG 5 HIỆP ĐỊNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....23

CHƯƠNG 6 CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ..23

CHƯƠNG 7 CÁC TNC TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ..23

CHƯƠNG 8 MUA LẠI VÀ SÁP NHẬP (M&A) TRÊN THẾ GIỚI.....23

MỤC LỤC CHI TIẾT

MỤC LỤC CHI TIẾT.....iii

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....xiv

CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU VỀ MÔN HỌC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....1

1.1 Đối tượng nghiên cứu và mục tiêu của môn học.....1

1.1.1 Đối tượng nghiên cứu.....1

1.1.2 Mục tiêu của học phần.....1

1.2 Phạm vi nghiên cứu.....1

1.3 Hướng dẫn nghiên cứu môn học.....2

1.4 Tóm tắt nội dung học phần:.....2

1.5 Tài liệu học tập:.....3

1.6 Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập học phần..4

1.6.1 Phương pháp đánh giá.....4

1.6.2 Phân bổ thời gian.....5

1.6.3 Tiến độ giảng dạy.....9

CHƯƠNG 2 TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....16

Yêu cầu của chương 2.....16

2.1 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư.....16

2.1.1 Khái niệm.....16

2.1.2 Đặc điểm của đầu tư.....18

2.2 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài.....18

2.2.1 Khái niệm.....20
2.2.2 Phân loại đầu tư quốc tế.....21

2.3 Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế.....23
2.3.1 Sơ lược về các lý thuyết về đầu tư quốc tế.....23
2.3.2 Học thuyết MacDougall - Kemp (Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn - Marginal Product of Capital Hypothesis).....23
2.3.3 Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International product life cycle - IPLC) của Raymond Vernon.....23
2.3.4 Lý thuyết Chiết trung của Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning'sEclectic theory of international production).....23

2.4 Tác động của đầu tư quốc tế.....23
2.4.1 Mô hình đánh giá tác động chung của FDI.....23
2.4.2 Tác động của đầu tư quốc tế đối với nước chủ đầu tư.....23
2.4.3 Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư.....23

2.5 Xu thế vận động của FDI trên thế giới trong những năm gần đây.....23
2.5.1 FDI tăng trưởng mạnh trong những năm 1990-2000, suy giảm trong giai đoạn 2001-2003, tăng mạnh từ 2004-2007 và lại suy giảm từ sau năm 2007 đến nay.....23
2.5.2 FDI phân bố không đều giữa các nước trên thế giới cả về dòng vốn vào và ra.....23
2.5.3 FDI chủ yếu bị chi phối bởi các TNC.....23
2.5.4 FDI chủ yếu được thực hiện dưới hình thức M&A.....23
2.5.5 Có sự thay đổi sâu sắc về lĩnh vực đầu tư.....23

2.6 Những xu hướng mới của ODA trên thế giới.....23

Câu hỏi ôn tập:.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

CHƯƠNG 3 MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....23

Yêu cầu của chương 4:.....23

4.1 Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế.....23

4.1.1 Khái niệm.....23

4.1.2 Sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế.....23

4.2 Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia (phân loại môi trường đầu tư).....23

4.2.1 Khung chính sách.....23

4.2.2 Các yếu tố kinh tế.....23

4.2.3 Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh.....23

4.2.4 Nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế dưới góc độ quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài.....23

4.2.5 Cách tiếp cận khác.....23

4.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư của một số nước trong khu vực.....23

4.3.1 Môi trường đầu tư của Trung Quốc.....23

4.3.2 Môi trường đầu tư quốc tế của Hàn Quốc.....23

4.3.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư Thái Lan.....23

4.3.4 Môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam.....23

4.4 So sánh môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam với môi trường đầu tư quốc tế các nước trong khu vực.....23

4.4.1 Mặt mạnh của môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam.....23

4.4.2 Mặt hạn chế của môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

CHƯƠNG 4 TỰ DO HOÁ ĐẦU TƯ VÀ CÁC KHU VỰC ĐẦU TƯ TỰ DO 23

Yêu cầu của chương 3:.....23

3.1 Xu hướng tự do hoá đầu tư.....23

3.1.1 Khái niệm và nội dung tự do hoá đầu tư.....23

3.1.2 Tự do hoá đầu tư - xu thế tất yếu trong điều kiện toàn cầu hoá.....23

3.1.3 Xu hướng tự do hoá đầu tư ở các nước và trên thế giới.....23

3.2 Những bước tiến mới trong chính sách FDI.....23

3.2.1 Cấp quốc gia.....23

3.2.2 Cấp quốc tế.....23

3.3 Các khu vực đầu tư tự do.....23

3.3.1 Khu vực đầu tư ASEAN (AIA).....23

3.3.2 Khu vực đầu tư EU (EIA).....23

3.3.3 Khu vực đầu tư Bắc Mỹ (NAIA).....23

3.3.4 Xu hướng liên kết Đông Á và ý tưởng về Khu vực đầu tư Đông Á.....23

3.4 Nhận xét rút ra từ việc nghiên cứu quá trình tự do hóa đầu tư trên thế giới.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

CHƯƠNG 5 HIỆP ĐỊNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.....23

Yêu cầu của chương 8:.....23

8.1 Bản chất và mục đích Hiệp định Đầu tư Quốc tế.....23

8.1.1 Bản chất.....23

8.1.2 Mục đích.....23

8.2 Nội dung của các hiệp định đầu tư quốc tế.....23

8.2.1 Định nghĩa "đầu tư" và định nghĩa "nhà đầu tư".....23

8.2.2 Các điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư.....23

8.2.3 Các điều khoản nhằm mục đích bảo hộ đầu tư.....23

8.3 Phân loại hiệp định đầu tư quốc tế.....23

8.3.1 Các hiệp định quốc tế chỉ giành cho đầu tư.....23

8.3.2 Các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư.....23

8.4 Vai trò của việc ký kết IIAs.....23

8.5 Xu hướng ký kết IIAs.....23

8.6 Một số điểm các nước cần lưu ý khi tham gia vào IIAs.....23

8.6.1 Đảm bảo sự gắn kết của các khía cạnh chính sách đầu tư quốc gia và quốc tế.....23

8.6.2 Các tranh chấp đầu tư quốc tế.....23

8.6.3 Các khía cạnh chính sách chính mà nước chủ nhà cần quan tâm khi thực hiện IIAs.....23

8.6.4 Đối với các nước đang phát triển khi tham gia IIAs.....23

8.7 Một số hiệp định đầu tư quan trọng mà Việt Nam đã tham gia.....23

8.7.1 Hiệp định của WTO về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs).....23

8.7.2 Hiệp định khung về Khu vực đầu tư ASEAN (Hiệp định AIA) năm 1998 23
8.7.3 Phát triển quan hệ đầu tư theo quy định của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.....23
8.7.4 Hiệp định ưu đãi và bảo hộ đầu tư Việt Nam - Nhật Bản ký kết năm 2003.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương:.....23

CHƯƠNG 6 CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ..23

Yêu cầu của chương 5:.....23

5.1 Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA).....23
5.1.1 Khái niệm và đặc điểm.....23
5.1.2 Nguồn gốc và quá trình phát triển.....23
5.1.3. Phân loại ODA.....23
5.1.4 Vai trò của ODA.....23

5.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI).....23
5.2.1 Khái niệm và đặc điểm.....23
5.2.2 Phân loai FDI.....23

5.3 Đầu tư chứng khoán nước ngoài (FPI).....23
5.3.1 Khái niệm và đặc điểm.....23
5.3.2 Các hình thức.....23
5.3.3 Những lợi ích và hạn chế trong đầu tư gián tiếp nước ngoài qua chứng khoán.....23

5.4 Tín dụng tư nhân quốc tế.....23

5.4.1 Khái niệm tín dụng tư nhân quốc tế.....23
5.4.2 Đặc điểm tín dụng tư nhân quốc tế.....23
5.4.3 Phân loại.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

CHƯƠNG 7 CÁC TNC TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ..23

Yêu cầu của chương 6 :.....23

6.1 Khái niệm về TNC.....23
6.1.1 Khái niệm.....23
6.1.2 Các mô hình tổ chức của TNC.....23

6.2 Chiến lược hoạt động của các TNC.....23
6.2.1 Phân loại theo mức độ hội nhập các chức năng của sản xuất quốc tế....23
6.2.2 Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến lược sản xuất quốc tế.....23

6.3 Vai trò của các TNC trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế.....23
6.3.1 Mạng lưới các TNC càng ngày càng mở rộng và lớn mạnh.....23
6.3.2 TNC thúc đẩy hội nhập quốc tế và chuyển giao công nghệ.....23
6.3.3 TNC chịu trách nhiệm về một tỷ trọng lớn thương mại thế giới.....23

6.4 Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển. 23
6.4.1 Tăng nguồn lực tài chính và đầu tư.....23
6.4.2 Nâng cao năng lực công nghệ.....23
6.4.3 Thúc đẩy khả năng cạnh tranh xuất khẩu và thương mại.....23
6.4.4 Tạo việc làm và củng cố các kỹ năng.....23
6.4.5 Tác động lên các lĩnh vực khác của nền kinh tế.....23

6.5 Hoạt động đầu tư của các TNC tại một số quốc gia.....23
6.5.1 Trung Quốc.....23
6.5.2 Hàn Quốc.....23
6.5.3 Các nước EU.....23
6.5.4 Một số nước ASEAN.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

CHƯƠNG 8 MUA LẠI VÀ SÁP NHẬP (M&A) TRÊN THẾ GIỚI.....23

Yêu cầu của chương 7:.....23

7.1 Khái niệm M&A.....23
7.1.1 Khái niệm.....23
7.1.2 Phân biệt mua lại (M) và sáp nhập (A).....23

7.2 Phân loại M&A.....23
7.2.1 Theo quan hệ dây chuyền sản xuất kinh doanh.....23
7.2.2 Theo cách thức tài trợ.....23

7.3 Các phương pháp tiến hành hoạt động M&A.....23
7.3.1 Bán công ty con (Sell-off).....23
7.3.2 Chào bán cổ phần ra công chúng (Equity carve-out).....23
7.3.3 Phân bổ cổ phiếu cho công ty con (Spinoffs).....23
7.3.4 Phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực (Tracking stock).....23

7.4 Lợi ích đối với doanh nghiệp (công ty) khi thực hiện M&A.....23
7.4.1 Kế hoạch đầu tư được tiến hành nhanh chóng.....23
7.4.2 Loại bỏ các đối thủ cạnh tranh.....23
7.4.3 Ít rủi ro hơn so với hoạt động đầu tư mới.....23

7.4.4 Mang lại xung lực mới cho nhà đầu tư.....23

7.5 Nguyên nhân thất bại của một số thương vụ M&A trên thế giới.....23

7.5.1 Do doanh nghiệp mua lại trả giá quá cao (định giá tài sản mua lại quá cao).....23

7.5.2 Do xung đột văn hóa.....23

7.5.3 Gặp nhiều trở ngại và thời gian để liên kết hoạt động của hai công ty bị kéo dài.....23

7.5.4 Do chưa tính toán kỹ trước khi quyết định M&A.....23

7.5.5 Giảm khả năng thất bại.....23

7.6 Khi nào nên lựa chọn M&A thay cho đầu tư mới.....23

7.7 Tổng hợp các nghiên cứu về M&A qua biên giới.....23

7.7.1 Những nghiên cứu về M&A qua biên giới như một phương thức gia nhập thị trường.....23

7.7.2 Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới như là một quá trình học hỏi năng động.....23

7.7.3 Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới là một chiến lược tạo giá trị 23

7.7.4 Ví dụ về một nghiên cứu cụ thể về M&A qua biên giới.....23

Câu hỏi ôn tập.....23

Tài liệu tham khảo của chương.....23

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO CỦA MÔN HỌC.....23

DANH MỤC BẢNG, HÌNH

Danh mục bảng

Bảng 2.1 So sánh năng suất lao động của các chi nhánh nước ngoài và các doanh nghiệp trong nước trong lĩnh vực chế tạo ở một số nước.....23

Bảng 4.1 Những thay đổi về luật pháp và chính sách FDI của các nước.....23

Bảng 4.2 Số lượng BIT được ký kết trên thế giới.....23

Bảng 6.1 Mười nước tài trợ ODA lớn nhất thuộc DAC năm 2008.....23

Bảng 7.1 Các đặc trưng cơ bản của các loại Tổ chức kinh doanh xuyên quốc gia khác nhau.....23

Bảng 7.2 Sự phát triển của các chiến lược chức năng của các TNC.....23

Bảng 7.3 Sự gia tăng về số lượng các TNC trên thế giới.....23

Bảng 7.4 Một số chỉ số về FDI và sản xuất quốc tế, giai đoạn 1982-2009.....23

Bảng 7.5 Quy mô và tỷ trọng dòng FDI vào Trung Quốc, giai đoạn 1995-200923

Bảng 7.6 Các nước và vùng lãnh thổ đứng đầu về đầu tư trực tiếp vào Trung Quốc, giai đoạn 2005 - 2007(*).....23

Bảng 7.7 Cơ cấu FDI vào Thái Lan theo quốc gia đầu tư, một số năm trong giai đoạn 1970-2007.....23

Bảng 8.1 Phân biệt mua lại, sáp nhập và hợp nhất theo một số nguồn tài liệu...23

Danh mục hình

Hình 2.1 Các hình thức đầu tư quốc tế.....21

Hình 2.2 Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn.....23

Hình 2.3 Các hình thức mở rộng ra thị trường nước ngoài.....23

Hình 2.4 Vòng luẩn quẩn của sự kém phát triển.....23

Hình 2.6 Dòng vốn FDI đầu tư vào các nước phân theo nền kinh tế, 1980 – 2007 23

Hình 4.1 Phân bổ các BIT của ba trung tâm kinh tế lớn theo khu vực địa lý.....23

Hình 6.1 ODA từ các nước DAC giai đoạn 1993-2008.....23

Hình 6.2 Mười nước nhận ODA nhiều nhất từ DAC năm tài khóa 2007 - 200823

Hình 6.3 Cơ cấu ODA theo lĩnh vực của các nước DAC (2007 - 2008).....23

Hình 6.4 Tỷ lệ ODA/GNI của DAC năm 2010.....23

Hình 7.1 Chỉ số tăng trưởng của dòng FDI ra, GDP và xuất khẩu 1980-2008.....1

Hình 7.2 Tăng trưởng FDI và các chỉ số kinh tế trong nền kinh tế thế giới, 2008 (tăng so với 1985).....1

Hình 7.3 Tỷ trọng dòng FDI vào trên tổng vốn đầu tư cố định (GFCF), 1985-2008, %.....1

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa Tiếng Anh	Nghĩa Tiếng Việt
BTA	Bilateral Trade Agreement	Hiệp định Thương mại Song phương Mỹ-Việt
CSA	Country Specific Advantages	Lợi thế riêng của nước nhận đầu tư
DAC	Development Assistance Committee	Uỷ ban Hỗ trợ Phát triển Chính thức
DTTs		Hiệp định tránh đánh thuế hai lần
FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FPI	Foreign Portfolio Investment	Đầu tư chứng khoán nước ngoài
FSA	Firm specific advantages	Lợi thế riêng của doanh nghiệp
GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm quốc nội
GI	Green Field	Đầu tư mới
IDA	Industrial Development Authority	Cơ quan phát triển công nghiệp
IIAs	International Investment Agreements	Hiệp định đầu tư quốc tế
IMF	International Monetary Fund	Quỹ tiền tệ quốc tế
ISCID	International Society for Complexity Information Design	Trung tâm Quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư
LIBOR	London Interbank Offered Rate	Lãi suất liên ngân hàng tại Luân Đôn
M&A	Merger and Acquisition	Mua lại và sáp nhập
MAI	Multilateral Agreement on Investment	Hiệp định đầu tư đa phương
MFN	Most favoured nation	Nguyên tắc tối huệ quốc
MIGA		Tổ chức đảm bảo đầu tư đa phương
MNC	Multinational Corporation	Công ty đa quốc gia

MNE	Multinational Enterprise	Doanh nghiệp đa quốc gia
NGO	Non-governmental Organization	Tổ chức phi chính phủ
NT	National Treatment	Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia
OA	Official Aid	Hỗ trợ Chính thức
ODA	Official Development Assistance	Hỗ trợ phát triển chính thức
OEEC	Organisation for European Economic Co-operation	Tổ chức hợp tác kinh tế Châu Âu
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development	Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển
TNC	Transnational Corporation	Công ty xuyên quốc gia
UN	United Nations	Liên hiệp quốc
UNDP	United Nations Development Program	Chương trình phát triển Liên hiệp quốc
UNIFEM	United Nations Development Fund for Women	Quỹ Phát triển Phụ nữ Liên hợp quốc
TRIMs	Trade Related Investment Measures	Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
TRIPs	Trade-Related Intellectual Property Rights	Hiệp định bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ
WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại thế giới
WIR	World Investment Report	Báo cáo Đầu tư thế giới

CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU VỀ MÔN HỌC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

1.1 Đối tượng nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu

1.1.1 Đối tượng nghiên cứu

Đầu tư quốc tế là môn học bắt buộc trong chương trình đào tạo cử nhân của thường đại học Ngoại thương. Các chuyên ngành đào tạo hiện nay như kinh tế quốc tế, kinh doanh quốc tế và kinh tế đối ngoại môn học Đầu tư quốc tế có vị trí đặc biệt quan trọng trong chương trình đào tạo cử nhân và thạc sĩ của trường Đại học Ngoại thương, có đối tượng nghiên cứu là sự di chuyển các dòng vốn trên quy mô quốc tế.

1.1.2 Mục tiêu nghiên cứu

Môn học Đầu tư quốc tế nhằm trang bị cho sinh viên và học viên cao học một cách hệ thống, khoa học, toàn diện các kiến thức cơ bản về di chuyển dòng vốn đàu tư trên quy mô, phạm vi quốc tế bao gồm lich sử phát triển của đầu tư quốc tế và xu hướng tự do hoá đầu tư. Môn học nghiên cứu môi trường đâu tư quốc tế và chính sách đầu tư quốc tế của một số nước và khu vực chủ yếu trên thế giới; bên cạnh đó, môn Đầu tư quốc tế cũng nghiên cứu các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế cũng như hoạt động của các TNCs trong lĩnh vực đầu tư trên thế giới

1.2 Phạm vi nghiên cứu

Nội dung: Sự di chuyển các dòng vốn trên phạm vi toàn cầu. Những nghiên cứu của quốc gia để mang tính chất minh họa và làm rõ thêm các nội dung liên quan. Về cơ bản, các hoạt động đầu tư đều do các tập đoàn thực hiện. Do đó, để làm rõ bản chất sự di chuyển các dòng vốn này trong điều kiện đặc thù của thế giới hiện nay, giáo trình cũng nghiên cứu hoạt động đầu tư quốc tế ở tầm doanh nghiệp, do các doanh nghiệp thực hiện.

Thời gian: Những thập kỷ cuối của thế kỷ 20 và thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 21

1.3 Quy định của môn học

Tên học phần: **ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

Số tín chỉ: **3**

Mã học phần: **DTU310**

Học phần (*Bắt buộc hay tự chọn*): Bắt buộc

Các học phần tiên quyết: Kinh tế vi mô (E202); Kinh tế vĩ mô (E204); Kinh tế quốc tế (KTE308); Quan hệ kinh tế quốc tế (KTE306), Đầu tư nước ngoài (DTU308), Lịch sử các học thuyết kinh tế (KTE301).

Khoa/ Bộ môn phụ trách học phần: Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế; Bộ môn Đầu tư và Chuyển giao công nghệ.

Phân bổ thời gian:

- Trên lớp: + lý thuyết: 30 tiết

+ bài tập, thảo luận, thực hành: 30 tiết

- Tự học, tự nghiên cứu của sinh viên: dưới sự hướng dẫn của giảng viên phu trách môn học sinh viên sẽ đọc giáo trình này cùng các tài liệu tham khảo bắt buộc. Sinh được chia thành từng nhóm (khoảng 10 sinh viên) để nghiên cứu chuyên sâu các chuyên đề và thay nhau trình bày, thuyết trình với sự cố vấn của giảng viên. Cuối cùng các nhóm sẽ hoàn thành các tiểu luận khoảng từ 20- 25 trang.

1.4 Tóm tắt nội dung học phần*:*

- Chương 1. Giới thiệu về môn học Đầu tư quốc tế.

- Chương2. Tổng quan về đầu tư quốc tế.

Chương này cung cấp cho người học những khái niệm cơ bản, lịch sử phát triển, xu hướng vận động và các lý thuyết về đầu tư quốc tế;

- Chương 3. Môi trường đầu tư quốc tế.

Chương 3 sẽ nghiên cứu nội dung của môi trường đầu tư và chính sách cải thiện môi trường đầu tư của các quốc gia; đồng thời cũng nghiên cứu và so sánh môi trường đầu tư của Việt Nam trên cơ sở nghiên cứu môi trường đầu tư của các nước khu vực Châu Á.

- Chương 4. Tự do hoá đầu tư và các khu vực đầu tư tự do.

Chương 4 sẽ nghiên cứu xu hướng tự do hoá đầu tư trên thế giới cùng với xu hướng tự do hoá thương mại; đồng thời cũng nghiên cứu một số khu vực đầu tư tự do điển hình trên thế giới như AIA (Khu vực đầu tư Asean);

- Chương 5. Các hiệp định đầu tư quốc tế.

Chương 5 chủ yếu tập trung nghiên cứu các nguyên tắc và nội dung cơ bản của hiệp định đầu tư quốc tế.

- Chương 6. Các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế.

Chương này nghiên cứu khái niệm, đặc điểm, nguồn gốc và xu hướng vận động của 4 hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế như: ODA, FDI, FPI và Tín dụng tư nhân quốc tế.

- Chương 7. Các TNC trong hoạt động đầu tư quốc tế

Chương 7 nghiên cứu vai trò và chính sách đầu tư toàn cầu của các tập đoàn TNCs; đồng thời cũng nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia trong thu hút và quản lý nguồn vốn và nguồn công nghệ của các TNCs.

- Chương 8. Mua lại và sáp nhập (M&A) trên thế giới.

Trong những năm gần đây M&A rất phổ biến trong hoạt động đầu tư quốc tế, do đó chương này sẽ nghiên cứu khái niệm, phân loại và lợi ích của hình thức đầu tư M&A và một số lý thuyết về M&A trên thế giới.

1.5 Tài liệu học tập:

- Giáo trình:

+ Đầu tư nước ngoài do PGS.TS Vũ Chí Lộc chủ biên;

+ Giáo trình đầu tư quốc tế do PGS.TS Vũ Chí Lộc chủ biên.

- Sách tham khảo:

+ Luật Đầu tư của Việt Nam (Quốc hội ban hành năm 2005);

+ Nghị định của Chính phủ sô 108/2006/NĐCP Quy định chi tiết Luật Đầu tư năm 2005.

+ Các khía cạnh kinh tế và pháp lý của Đầu tư trực tiếp nước ngoài – UNCTAD 2007 (Phạm Thị Mai Khanh – Giảng viên Đại học Ngoại thương - biên dịch)

+ Các vấn đề chủ yếu về đầu tư (tài liệu dịch của FTU).

+ Một số nội dung cơ bản của các Hiệp định đầu tư quốc tế (Vụ Pháp chế - Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

+ Lịch sử các học thuyết kinh tế.

+ Các sách, tài liệu tham khảo bằng tiếng Việt và Tiếng Anh do Bộ môn quy định.

1.6 Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập học phần

1.6.1 Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Số lần	Trọng số [%]
Chuyên cần (đi học đầy đủ, chuẩn bị bài tốt và tích cực thảo luận, …);	8	10%
Kiểm tra giữa kỳ	1	10%
Thực hành	2	5%
Thảo luận	4	5%
Tiểu luận	1	5%
Bài tập nhóm	1	5%
Thi kết thúc học phần		60%

1.6.2 Phân bổ thời gian

A: Lý thuyết (trên lớp)

B: Bài tập/Thải luận/Thực hành (Trên lớp)

C: Tự học/ Tự nghiên cứu (Ở nhà)

Nội dung chi tiết học phần	A	B	C
Chương 2. Tổng quan về đầu tư quốc tế 2.1 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư 2.2 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài 2.3 Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế 7 2.3.1 Sơ lược về các lý thuyết về đầu tư quốc tế 2.3.2 Học thuyết MacDougall - Kemp (Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn - Marginal Product of Capital Hypothesis) 2.3.3 Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International product life cycle - IPLC) của Raymond Vernon 2.3.4 Lý thuyết Chiết trung của Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning's Eclectic theory of international production) 2.4 Tác động của đầu tư quốc tế 2.4.1 Mô hình đánh giá tác động chung của FDI 2.4.2 Tác động của đầu tư quốc tế đối với nước chủ đầu tư 2.4.3 Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư 2.5 Xu thế vận động của FDI trên thế giới trong những năm gần đây 2.6 Những xu hướng mới của ODA trên thế giới	**9**	**6**	**0**

Chương 3. Môi trường đầu tư quốc tế. 3.1 Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế 3.2 Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia 3.2.1 Khung chính sách 3.2.2 Các yếu tố kinh tế 3.2.3 Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh 3.2.4 Nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế dưới góc độ quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài 3.2.5 Cách tiếp cận khác 3.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư của một số nước trong khu vực 3.3.1 Môi trường đầu tư của Trung Quốc 3.3.2 Môi trường đầu tư quốc tế của Hàn Quốc 3.3.3 Môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam 3.4 So sánh môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam với môi trường đầu tư quốc tế các nước trong khu vực	**3**	**3**	**3**
Chương 4. Tự do hoá đầu tư và các khu vực đầu tư tự do. 4.1 Xu hướng tự do hoá đầu tư 4.1.1 Khái niệm và nội dung tự do hoá đầu tư 4.1.2 Tự do hoá đầu tư - xu thế tất yếu trong điều kiện toàn cầu hoá	**3**	**0**	**3**

4.1.3 Xu hướng tự do hoá đầu tư ở các nước và trên thế giới 4.2 Những bước tiến mới trong chính sách FDI 4.2.1 Cấp quốc gia 4.2.2 Cấp quốc tế 4.3 Các khu vực đầu tư tự do 4.3.1 Khu vực đầu tư ASEAN (AIA) 4.3.2 Khu vực đầu tư EU (EIA) 4.3.3 Khu vực đầu tư Bắc Mỹ (NAIA) 4.3.4 Xu hướng liên kết Đông Á và ý tưởng về Khu vực đầu tư Đông Á 4.4 Nhận xét rút ra từ việc nghiên cứu quá trình tự do hóa đầu tư trên thế giới			
Chương 5. Hiệp định đầu tư quốc tế. 5.1 Bản chất và mục đích Hiệp định Đầu tư Quốc tế 5.2 Nội dung của các hiệp định đầu tư quốc tế 5.2.1 Định nghĩa "đầu tư" và định nghĩa "nhà đầu tư" 5.2.2 Các điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư 5.2.3 Các điều khoản nhằm mục đích bảo hộ đầu tư 5.3 Phân loại hiệp định đầu tư quốc tế 5.4 Vai trò của việc ký kết IIAs 5.5 Xu hướng ký kết IIAs 5.6 Một số điểm các nước cần lưu ý khi tham gia vào IIAs	**3**	**0**	**3**

5.7 Một số hiệp định đầu tư quan trọng mà Việt Nam đã tham gia			
Chương 6. Các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế 6.1 Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) 6.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) 6.3 Đầu tư chứng khoán nước ngoài (FPI) 6.4 Tín dụng tư nhân quốc tế	**3**	**3**	**0**
Chương 7. Các TNCs trong hoạt động đầu tư quốc tế 7.1 Khái niệm về TNC 7.2 Chiến lược hoạt động của các TNC 7.2.1 Phân loại theo mức độ hội nhập các chức năng của sản xuất quốc tế 7.2.2 Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến lược sản xuất quốc tế 7.3 Vai trò của các TNC trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế 7.4 Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển 7.5 Hoạt động đầu tư của các TNC tại một số quốc gia 7.5.1 Trung Quốc 7.5.2 Hàn Quốc 7.5.3 Các nước EU 7.5.4 Một số nước ASEAN	**3**	**0**	**3**
Chương 8. Mua lại và sáp nhập (M&A) trên thế giới.	**3**	**3**	**0**

8.1 Khái niệm M&A 8.2 Phân loại M&A 8.2.1 Theo quan hệ dây chuyền sản xuất kinh doanh 8.2.2 Theo cách thức tài trợ 8.3 Các phương pháp tiến hành hoạt động M&A 8.4 Lợi ích đối với doanh nghiệp (công ty) khi thực hiện M&A 8.5 Nguyên nhân thất bại của một số thương vụ M&A trên thế giới 8.6 Khi nào nên lựa chọn M&A thay cho đầu tư mới 8.7 Tổng hợp các nghiên cứu về M&A qua biên giới			

1.8.3 Tiến độ giảng dạy

Chương giới thiệu sẽ thực hiện trong 1g buổi đầu tiên giảng chương 2.

Buổi	Nội dung chính	Yêu cầu SV chuẩn bị trước khi lên lớp
1+2+3+4	***Chương 2. Tổng quan về đầu tư quốc tế*** 2.1 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư 2.2 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài 2.3 Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế 7 2.3.1 Sơ lược về các lý thuyết về đầu tư quốc tế	- Đọc Giáo trình chương 2 và Lịch sử các học thuyết kinh tê. Đọc giáo trình chương 6 - Chuẩn bị câu

	2.3.2 Học thuyết MacDougall - Kemp (Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn - Marginal Product of Capital Hypothesis) 2.3.3 Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International product life cycle - IPLC) của Raymond Vernon 2.3.4 Lý thuyết Chiết trung của Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning's Eclectic theory of international production) 2.4 Tác động của đầu tư quốc tế 2.4.1 Mô hình đánh giá tác động chung của FDI 2.4.2 Tác động của đầu tư quốc tế đối với nước chủ đầu tư 2.4.3 Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư 2.5 Xu thế vận động của FDI trên thế giới trong những năm gần đây 2.6 Những xu hướng mới của ODA trên thế giới	hỏi thảo luận.
5+6+7	***Chương 3. Môi trường đầu tư quốc tế.*** 3.1 Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế 3.2 Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia 3.2.1 Khung chính sách 3.2.2 Các yếu tố kinh tế 3.2.3 Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh	Đọc Giáo trình Đầu tư Quốc tế, chương 3, chuẩn bị các câu hỏi thảo luận tại các tổ.

	doanh 3.2.4 Nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế dưới góc độ quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài 3.2.5 Cách tiếp cận khác 3.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư của một số nước trong khu vực 3.3.1 Môi trường đầu tư của Trung Quốc 3.3.2 Môi trường đầu tư quốc tế của Hàn Quốc 3.3.3 Môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam 3.4 So sánh môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam với môi trường đầu tư quốc tế các nước trong khu vực	
8+9+10 +11	***Chương 4. Tự do hoá đầu tư và các khu vực đầu tư tự do.*** 4.1 Xu hướng tự do hoá đầu tư 4.1.1 Khái niệm và nội dung tự do hoá đầu tư 4.1.2 Tự do hoá đầu tư - xu thế tất yếu trong điều kiện toàn cầu hoá 4.1.3 Xu hướng tự do hoá đầu tư ở các nước và trên thế giới 4.2 Những bước tiến mới trong chính sách FDI 4.2.1 Cấp quốc gia 4.2.2 Cấp quốc tế	Đọc Giáo trình Đầu tư quốc tế chương 4.

	4.3 Các khu vực đầu tư tự do 4.4.1 Khu vực đầu tư ASEAN (AIA) 4.4.2 Khu vực đầu tư EU (EIA) 4.4.3 Khu vực đầu tư Bắc Mỹ (NAIA) 4.4.4 Xu hướng liên kết Đông Á và ý tưởng về Khu vực đầu tư Đông Á 4.4 Nhận xét rút ra từ việc nghiên cứu quá trình tự do hóa đầu tư trên thế giới	
12	Thảo luận nhóm về các chuyên đề sẽ được phân công của giảng viên về Xu hướng tự do hoá đầu tư; chuẩn bị nghiên cứu sâu về Chính sách đầu tư quốc tế của các quốc gia trên thế giới (chủ yếu Chính sách của Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và các nước ASEAN)	Theo phân công của nhóm
13+14	***Chương 5. Hiệp định đầu tư quốc tế.*** 5.1 Bản chất và mục đích Hiệp định Đầu tư Quốc tế 5.2 Nội dung của các hiệp định đầu tư quốc tế 5.2.1 Định nghĩa "đầu tư" và định nghĩa "nhà đầu tư" 5.2.2 Các điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư 5.2.3 Các điều khoản nhằm mục đích bảo hộ đầu tư	Đọc giáo trình Đầu tư quốc tế, chương 5 và Một số nội dung cơ bản của các hiệp định Đầu tư quốc tế, chương 2, chương 4

	5.3 Phân loại hiệp định đầu tư quốc tế 5.4 Vai trò của việc ký kết IIAs 5.5 Xu hướng ký kết IIAs 5.6 Một số điểm các nước cần lưu ý khi tham gia vào IIAs 5.7 Một số hiệp định đầu tư quan trọng mà Việt Nam đã tham gia	
15+16	***Chương 6. Nghiên cứu các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế*** 6.1 Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) 6.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) 6.3 Đầu tư chứng khoán nước ngoài (FPI) 6.4 Tín dụng tư nhân quốc tế	Đọc giáo trình Đầu tư nước ngoài; Giáo trình Đầu tư quốc tế chương 6, Các vấn đề chủ yếu về đầu tư phần một, và chuẩn bị các câu hỏi thảo luận tại tổ.
17+18	***Chương 7. Các TNC trong hoạt động đầu tư quốc tế*** 7.1 Khái niệm về TNC 7.2 Chiến lược hoạt động của các TNC 7.2.1 Phân loại theo mức độ hội nhập các chức năng của sản xuất quốc tế 7.2.2 Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến	Đọc giáo trình Đâu tư quốc tế chương 7 và các tài liệu tham khảo hướng dẫn của giảng viên.

	lược sản xuất quốc tế 7.3 Vai trò của các TNC trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế 7.4 Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển 7.5 Hoạt động đầu tư của các TNC tại một số quốc gia 7.5.1 Trung Quốc 7.5.2 Hàn Quốc 7.5.3 Các nước EU 7.5.4 Một số nước ASEAN	
19+20	***Chương 8. Mua lại và sáp nhập (M&A) trên thế giới.*** 8.1 Khái niệm M&A 8.2 Phân loại M&A 8.2.1 Theo quan hệ dây chuyền sản xuất kinh doanh 8.2.2 Theo cách thức tài trợ 8.3 Các phương pháp tiến hành hoạt động M&A 8.4 Lợi ích đối với doanh nghiệp (công ty) khi thực hiện M&A 8.5 Nguyên nhân thất bại của một số thương vụ M&A trên thế giới	Đọc giáo trình Đầu tư quốc tế và các tài liệu hướng dẫn đọc thêm. Sinh viên chuẩn bị các câu hỏi thảo luận.

	8.6 Khi nào nên lựa chọn M&A thay cho đầu tư mới 8.7 Tổng hợp các nghiên cứu về M&A qua biên giới	

Giáo trình đầu tư quốc tế lần đầu tiên được biên soạn bởi tập thể giảng viên của bộ môn Đầu tư và Chuyển giao công nghệ, khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế, trường Đại học Ngoại thương nên sẽ không tránh khỏi những hạn chế. Nhóm tác giả rất mong được sự góp ý của các thầy cô giáo và sinh viên trường Đại học Ngoại thương. Mọi ý kiến góp ý xin gửi về địa chỉ email: phanthivan@ftu.edu.vn. Xin trân trọng cám ơn!

CHƯƠNG 2 TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Yêu cầu của chương 2

Sinh viên phải nắm được những vấn đề sau đây khi nghiên cứu chương :

- Các khái niệm về đầu tư, đầu tư quốc tế;

- Khái quát về các hình thức đầu tư và cách phân loại đầu tư quốc tế;

- Các lý thuyết cơ bản về đầu tư quốc tế và tác động của đầu tư quốc tế đối với các nhóm nước;

- Xu hướng vận động của đầu tư quốc tế trong những năm gần đây.

2.1 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư

2.1.1 Khái niệm

Có nhiều khái niệm về đầu tư tùy mục đích, góc độ nhìn nhận. Theo Samuelson và Nordhaus ***đầu tư là sự hy sinh tiêu dùng hiện tại nhằm tăng tiêu dùng trong tương lai***. Theo từ điển Wikipedia, đầu tư theo cách hiểu chung nhất là việc ***tích lũy một số tài sản với mong muốn trong tương lai có được thu nhập từ các tài sản đó***. Theo từ điển Econterms, ***đầu tư là việc sử dụng các nguồn lực với mong muốn tăng năng lực sản xuất hoặc tăng thu nhập trong tương lai***.

Các khái niệm trên đều nhấn mạnh đến mục đích của đầu tư đó là thu về được nhiều hơn những gì bỏ ra, nói cách khác đó chính là tính sinh lợi của hoạt động đầu tư. Để đạt được mục tiêu trên, chủ đầu tư phải có những tài sản hay còn gọi là các nguồn lực nhất định (tiền, tài nguyên thiên nhiên, sức lao động, máy móc, thiết bị, ...). Các nguồn lực này được sử dụng không phải để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng hiện tại của chủ đầu tư mà để phục vụ trực tiếp

cho hoạt động sản xuất, kinh doanh (xây nhà máy, cửa hàng, mua sắm trang thiết bị, mua hàng hóa, nguyên vật liệu...) hoặc được sử dụng trên thị trường tài chính (gửi tiết kiệm, mua chứng khoán...).

Lợi ích mà hoạt động đầu tư đem lại cho các chủ đầu tư tư nhân được thể hiện thông qua chỉ tiêu lợi nhuận (chênh lệch giữa thu nhập mà hoạt động đầu tư đem lại cho chủ đầu tư với chi phí mà chủ đầu tư phải bỏ ra để tiến hành hoạt động đầu tư đó). Dưới góc độ của toàn bộ nền kinh tế, lợi ích mà hoạt động đầu tư đem lại được thể hiện thông qua lợi ích kinh tế xã hội (chênh lệch giữa những gì mà xã hội thu được với những gì mà xã hội mất đi từ hoạt động đầu tư). Lợi ích kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư được đánh giá thông qua một loạt các chỉ tiêu khác nhau (như tạo tài sản mới cho nền kinh tế, tạo việc làm, ...), trong đó các nhà kinh tế học nhấn mạnh đến chỉ tiêu tạo tài sản mới cho nền kinh tế và cho rằng ***đầu tư phải gắn với việc tạo ra các tài sản mới cho nền kinh tế (mua hàng hóa, nguyên vật liệu, ... dự trữ trong kho, xây dựng các nhà máy mới hoặc mua sắm các công cụ sản xuất mới)*** (Samuelson & Nordhaus, 1985).

Theo nghĩa này, đầu tư là việc bỏ tiền ra để xây dựng các nhà máy mới, mua sắm các trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh và tăng dự trữ hàng hóa, nguyên vật liệu. Như vậy, đầu tư phải gắn với hoạt động sản xuất và chính sản xuất sẽ góp phần tạo ra các tài sản mới cho toàn bộ nền kinh tế. Hoạt động đầu tư này được gọi là đầu tư phát triển. Cũng có những hoạt động sử dụng tài sản đem lại lợi ích cho cá nhân ngời chủ sở hữu tài sản như mua các chứng khoán, giấy tờ có giá, gửi tiết kiệm. Nhưng những hoạt động này chỉ là việc chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc quyền sở hữu các chứng khoán, giấy tờ có giá từ người này sang người khác mà không tạo ra tài sản mới cho nền kinh tế (chưa xét đến quan hệ quốc tế trong lĩnh vực này). Dưới góc độ của cá nhân người sử dụng nguồn lực, hoạt động này được gọi là đầu

tư tài chính, nhưng dưới góc độ toàn bộ nền kinh tế hoạt động này không được xếp vào đầu tư phát triển.

Tóm lại có thể hiểu *Đầu tư là việc sử dụng vốn vào một hoạt động nhất định nhằm thu lại lợi nhuận và/hoặc lợi ích kinh tế xã hội.*

Hoạt động đầu tư có thể diễn ra ngay tại lãnh thổ nước mà chủ đầu tư đăng kí quốc tịch gọi là đầu tư trong nước hoặc có thể diễn ra ở lãnh thổ các nước khác với nước đăng kí quốc tịch của chủ đầu tư gọi là đầu tư ra nước ngoài. Dưới góc độ của mỗi quốc gia, có hai nguồn vốn đầu tư cho nền kinh tế, đó là vốn đầu tư trong nước (huy động từ các thành phần kinh tế trong nước) và vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) (huy động từ nước ngoài), gắn với hai nguồn vốn này là hai hoạt động đầu tư trong nước và ĐTNN.

2.1.2 Đặc điểm của đầu tư

- ***Có vốn đầu tư:*** Tiền, đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, bằng phát minh, sáng chế,... Vốn thường được lượng hoá bằng một đơn vị tiền tệ để dễ tính toán, so sánh**.**

- ***Tính sinh lợi****:* lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội.

- ***Tính mạo hiểm:*** Hoạt động đầu tư thường diễn ra trong một thời gian dài vì vậy nó có tính mạo hiểm**. Q**uá trình tiến hành hoạt động đầu tư chịu tác động của nhiều yếu tố khách quan và chủ quan khiến cho kết quả đầu tư khác với dự tính ban đầu và rất có thể lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội thu được sẽ thấp, thậm chí lỗ. Đây chính là ***tính mạo hiểm*** của hoạt động đầu tư, nó đòi hỏi chủ đầu tư phải là người dám chấp nhận rủi ro, chấp nhận thất bại.

2.2 Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài

Vốn lần đầu tiên được di chuyển giữa các trung tâm thương mại của các vương quốc phong kiến như Amsterdam, Anvers, Bruges, Luân Đôn,

Geneves, Venise vào thế kỷ 16 và 18. Do không hài lòng với các đối tác ở n-ước ngoài, các thương nhân lớn của Hà Lan, Anh, Italia đã gửi thành viên của gia đình hoặc nhân viên của doanh nghiệp ra nước ngoài làm việc. Các thương nhân này chính là những chủ đầu tư quốc tế đầu tiên.

Trong thời kỳ chủ nghĩa thực dân, một số nước Châu Âu đi xâm chiếm đất đai ở các châu lục để làm thuộc địa của mình, trao đổi buôn bán với các nước thuộc địa phát triển mở ra một kỷ nguyên mới cho đầu tư ra ngoài lục địa Châu Âu, với sự xuất hiện của các công ty thuộc địa. Nếu lúc đầu hoạt động này chủ yếu mang tính thương mại, thì cũng đã có kèm những khoản đầu tư tuy ít vào nhà xưởng, cửa hàng, kho bãi ở cảng và sau đó còn có cả đầu tư vào trồng trọt. Khi đó việc sử dụng vốn ở nước ngoài chưa được gọi là đầu tư quốc tế mà là ***"xuất khẩu tư bản"***. Chủ yếu là các ông chủ ở các nước thực dân bỏ vốn vào sản xuất kinh doanh ở các nước thuộc địa nhằm vơ vét tài nguyên thiên nhiên, bóc lột sức lao động của dân bản xứ: đồn điền cao su, khai thác mỏ, ... Xuất khẩu tư bản thời kỳ này đặc trưng bởi sự bất bình đẳng.

Cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, hoạt động đầu tư thay đổi rất nhiều. Hoạt động này không còn bó hẹp trong khuôn khổ giữa các nước chính quốc với các nước thuộc địa và cũng mất dần tính bất bình đẳng. Lần đầu tiên hoạt động này xuất hiện với tên gọi mới ***"đầu tư nước ngoài"*** trong các giáo trình tư pháp quốc tế (ở Pháp năm 1955, ...), sau đó được nhắc đến trong các hội thảo luật quốc tế và được quy định cụ thể trong bộ luật đầu tư nước ngoài hoặc trong các hiệp định song phương và đa phương về khuyến khích, thúc đẩy và bảo hộ đầu tư.

Đầu tư quốc tế và đầu tư nước ngoài là hai tên gọi khác nhau của cùng một loại hoạt động của con người. Sở dĩ có hai cách gọi do góc độ xem xét, nhìn nhận vấn đề khác nhau. Đứng trên góc độ của một quốc gia để xem xét

hoạt động đầu tư từ quốc gia này sang các quốc gia khác hoặc ngược lại ta có thuật ngữ "đầu tư nước ngoài", nhưng nếu xét trên phương diện tổng thể nền kinh tế thế giới thì hoạt động đó được gọi là "đầu tư quốc tế". Tuy nhiên, cũng không cần thiết phải phân biệt giữa đầu tư nước ngoài và đầu tư quóc tế trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng như hiên nay.

2.2.1 Khái niệm

Tại hội thảo của Hiệp hội Luật quốc tế ở Hen xinh ki (Phần Lan) năm 1966, ĐTNN được định nghĩa như sau: *"Đầu tư nước ngoài là sự di chuyển vốn từ nước của người đầu tư sang nước của người sử dụng nhằm xây dựng ở đó xí nghiệp kinh doanh hoặc dịch vụ"*. Định nghĩa này chưa nêu được mục đích của đầu tư nước ngoài, mới chỉ đề cập đến một vế của hoạt động đầu tư đó là "sự di chuyển vốn" và "tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh".

Luật Đầu tư nước ngoài của Cộng hoà liên bang Nga (4/7/91) quy định: *"Đầu tư nước ngoài là tất cả các hình thức giá trị tài sản hay giá trị tinh thần mà người đầu tư nước ngoài đầu tư vào các đối tượng của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác với mục đích thu lợi nhuận"*. Định nghĩa này t-ương đối đầy đủ, chỉ rõ bản chất của đầu tư là thu lợi nhuận, tuy nhiên vẫn còn hạn chế có thể thấy ngay sau khi đọc Luật của Ucraina: *"Đầu tư nước ngoài là tất cả các hình thức giá trị do các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các đối tượng của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác với mục đích thu lợi nhuận hoặc các hiệu quả xã hội"*. Mục đích của đầu tư nước ngoài không chỉ thu lợi nhuận về cho chủ đầu tư mà còn nhằm cải thiện điều kiện sống, mang lại lợi ích chung cho toàn dân nước nhận đầu tư.

Luật Đầu tư của Việt Nam ban hành năm 2005 qui định: *"Đầu tư nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác để tiến hành hoạt động đầu tư"*.

Tóm lại, có nhiều khái niệm khác nhau về đầu tư Quốc tế, có thể rút ra định nghĩa khái quát về hoạt động này như sau:

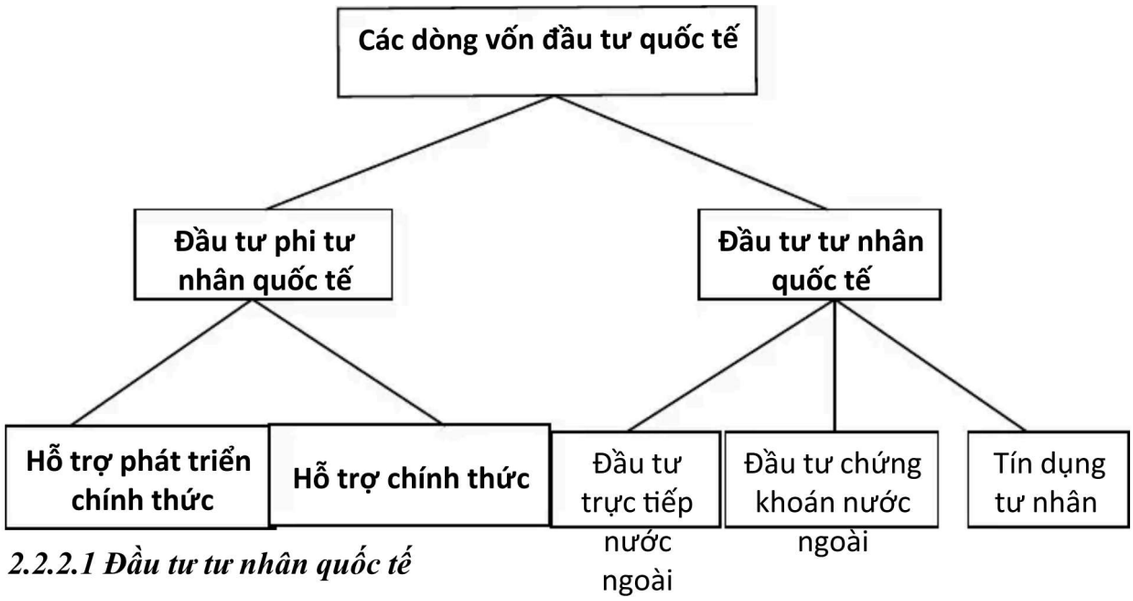
Đầu tư Quốc tế là việc các nhà đầu tư của một nước (pháp nhân hoặc cá nhân) đưa vốn hoặc bất kỳ hình thức giá trị nào khác sang một nước khác để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc các hoạt động khác nhằm thu lợi nhuận hoặc đạt các hiệu quả xã hội.

2.2.2 Phân loại đầu tư quốc tế

Đặc điểm của hoạt động đầu tư nước ngoài cũng giống như đầu tư nói chung, chỉ khác là có sự di chuyển vốn từ nước này sang nước khác. So với nhà đầu tư trong nước, các nhà đầu tư khi đầu tư ra khỏi biên giới quốc gia mình sẽ có một số bất lợi do khoảng cách về địa lý và sự khác biệt về văn hóa, ..

Có nhiều tiêu chí khác nhau để phân loại đầu tư quốc tế: Theo chủ đầu tư, theo thời hạn đầu tư, theo quan hệ giữa chủ đầu tư và đối tượng tiếp nhận đầu tư... Phần này chỉ giới thiệu một cách phân loại được sử dụng nhiều trong các tài liệu về đầu tư quốc tế đó là phân loại theo chủ đầu tư với hai hình thức là đầu tư tư nhân quốc tế và đầu tư phi tư nhân quốc tế. Trong phần này chúng ta chỉ xem xét sơ lược về khái niệm của các hình thức đầu tư quốc tế. Những hình thức này sẽ được trình bày kỹ hơn ở chương "Các hình thức đầu tư quốc tế"

Hình 2.1 Các hình thức đầu tư quốc tế



2.2.2.1 Đầu tư tư nhân quốc tế

Đầu tư tư nhân quốc tế bao gồm ba hình thức là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), đầu tư chứng khoán nước ngoài (FPI) và tín dụng tư nhân.

FDI xuất hiện khi một nhà đầu tư ở một nước mua tài sản có ở một nước khác với ý định quản lý nó. *Quyền kiểm soát* (control- tham gia vào việc đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến chiến lược và các chính sách phát triển của công ty) là tiêu chí cơ bản giúp phân biệt giữa FDI và đầu tư chứng khoán. *FDI là một hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một n-ước đầu tư toàn bộ hay phần đủ lớn vốn đầu tư cho một dự án ở nước khác nhằm giành quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát dự án đó.*

FDI có thể hiểu theo hai nghĩa FDI vào (người nước ngoài nắm quyền kiểm soát các tài sản của một nước A) hoặc FDI ra (các nhà đầu tư nước A nắm quyền kiểm soát các tài sản ở nước ngoài). Nước mà ở đó chủ đầu tư định cư được gọi là nước chủ đầu tư (home country); nước mà ở đó hoạt động đầu tư được tiến hành gọi là nước nhận đầu tư (host country).

***FPI** là hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một nước mua chứng khoán của các công ty, các tổ chức phát hành ở một nước khác với một mức khống chế nhất định để thu lợi nhuận nhưng không nắm quyền kiểm soát trực tiếp đối với tổ chức phát hành chứng khoán.*

***Tín dụng quốc tế** là hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư ở một nước cho đối tượng tiếp nhận đầu tư ở một nước khác vay vốn trong một khoảng thời gian nhất định.A*

Chủ đầu tư có thể là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng (tín dụng quốc tế của các ngân hàng) hoặc nhà cung cấp (tín dụng thương mại) hoặc các đối tượng khác. Đầu tư phi tư nhân quốc tế

2.2.2.2 Đầu tư phi tư nhân quốc tế

Đầu tư phi tư nhân quốc tế là hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư là các chính phủ, các tổ chức tài chính quốc tế, các tổ chức phi chính phủ. Dòng vốn đầu tư này thường tồn tại dưới hình thức các dòng vốn hỗ trợ (aids hoặc assistance hoặc official capital flows). Theo Uỷ ban Hỗ trợ Phát triển Chính thức (DAC) của Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) các dòng vốn hỗ trợ này được chia thành hai loại: Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA – Official Development Assistance) và Hỗ trợ chính thức (OA – Official Aid).

ODA là các khoản viện trợ không hoàn lại, viện trợ có hoàn lại hoặc tín dụng ưu đãi của các Chính phủ, các tổ chức liên chính phủ, các tổ chức phi chính phủ (NGO), các tổ chức thuộc hệ thống Liên hợp quốc (UN), các tổ chức tài chính quốc tế dành cho các nước đang và chậm phát triển.

OA có những đặc điểm gần giống như ODA. Điểm khác nhau là đối t-ượng tiếp nhận đầu tư, đối với ODA chỉ có các nước đang và kém phát triển được nhận hình thức đầu tư này, còn OA có thể đầu tư cho cả một số nước có thu nhập cao ví dụ như Israel, New Caledonia,...

2.3 Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế

2.4.1 Sơ lược về các lý thuyết về đầu tư quốc tế

Các lý thuyết về đầu tư quốc tế tìm câu trả lời cho các câu hỏi như tại sao phải hoặc nên đầu tư ra nước ngoài? Những đối tượng nào có thể và nên tiến hành đầu tư ra nước ngoài? Đầu tư ở đâu? Khi nào? và Bằng cách gì?

Trong số các lý thuyết tìm cách lý giải về đầu tư quốc tế, các lý thuyết dựa trên những lý giải về tổ chức doanh nghiệp hiện có ảnh hưởng lớn nhất. Những lý giải về tổ chức doanh nghiệp của FDI bắt nguồn từ luận án tiến sĩ nổi tiếng của Hymer hoàn thành năm 1960, công bố năm 1978. Trong luận án của mình, trước tiên Hymer phân biệt giữa đầu tư chứng khoán và đầu tư trực tiếp và kết luận rằng các giả thuyết về trao đổi vốn thông qua thị trường chứng khoán lý giải sự di chuyển vốn quốc tế không phù hợp với sự phân bổ vốn thực tế của các công ty đa quốc gia (MNC) và không thể lý giải nguyên nhân của FDI. Hymer đưa ra một nền tảng mới về cách lý giải vi mô đối với FDI bằng cách chỉ ra rằng FDI không phân bổ một cách ngẫu nhiên giữa các ngành công nghiệp và rằng các điều kiện cạnh tranh, đặc biệt là các điều kiện về thị trường sản phẩm, ảnh hưởng rất nhiều đến FDI. Ááp dụng Lý thuyết về Tổ chức doanh nghiệp, Hymer chỉ ra rằng nếu các MNC nước ngoài hoàn toàn giống với các doanh nghiệp trong nước chúng sẽ chẳng tìm thấy lợi ích gì khi xâm nhập vào thị trường nước đó, vì rõ ràng chúng phải trả những chi phí phụ trội khi kinh doanh ở nước khác, ví dụ như phí liên lạc và vận chuyển, chi phí cao hơn cho nhân viên làm việc ở nước ngoài, rào cản về ngôn ngữ, hải quan và phải hoạt động ngoài mạng lưới kinh doanh nội địa (đây là những bất lợi thế của các công ty khi đầu tư ra nước ngoài). Vậy nên Hymer cho rằng để các MNC tiến hành sản xuất ở nước ngoài chúng cần có trong tay một số lợi thế sở hữu riêng của doanh nghiệp, như nhãn hiệu nổi

tiếng, công nghệ cao hơn và được bảo hộ, kỹ năng quản lý hoặc chi phí thấp hơn nhờ mở rộng qui mô, những lợi thế này đủ để bù đắp lại những bất lợi mà chúng phải đương đầu trong cạnh tranh với các doanh nghiệp ở nước sở tại.

Việc doanh nghiệp quyết định sẽ khai thác các lợi thế này bằng cách cấp license hoặc FDI phụ thuộc vào bản chất của các lợi thế và mức độ không hoàn hảo của các thị trường đối với các lợi thế mà doanh nghiệp nắm giữ. Sự không hoàn hảo càng cao thì doanh nghiệp càng có xu hướng lựa chọn FDI và kiểm soát hoạt động hơn là tiến hành những giao dịch thương mại thông thường.

Theo Hymer, nhiều nhà kinh tế đã có những đóng góp vào việc lý giải về tổ chức doanh nghiệp của FDI. Trong số đó đáng quan tâm nhất là các nghiên cứu của Kindleberger, Caves và Dunning. Các nghiên cứu này tập trung xác định và đánh giá nguồn gốc và mức độ của các lợi thế sở hữu riêng biệt của doanh nghiệp dẫn đến FDI, ví dụ như năng lực công nghệ, trình độ lao động, cơ cấu công nghiệp, sự khác biệt của sản phẩm, kỹ năng marketing và năng lực về tổ chức quản lý.

Tiếp đó, một lý thuyết khác cũng có ảnh hưởng lớn trong việc lý giải FDI đó là Lý thuyết về Vòng đời sản phẩm của Vernon (1966). Lý thuyết vòng đời sản phẩm lý giải các yếu tố quyết định đến thương mại quốc tế và sản xuất ở nước ngoài và mối quan hệ giữa hai hình thức này.

Vào giữa những năm 1970 một số nhà kinh tế học như Buckley và Casson (1976), Lundgren (1977), và Swedenborg (1979), đề xuất áp dụng lý thuyết nội bộ hoá để lý giải sự phát triển của các MNC trên cơ sở lý thuyết về chi phí giao dịch. Theo quan sát của Buckley và Casson, để các MNC thâm nhập các thị trường nước ngoài thông qua FDI hơn là các hình thức kinh doanh khác, như xuất khẩu hoặc cấp license, cần phải có một số lợi thế về nội

bộ hoá. Nghĩa là, cần có các lợi ích kinh tế gắn với việc doanh nghiệp khai thác một cơ hội thị trường thông qua các hoạt động trong nội bộ hơn là thông qua các giao dịch bên ngoài (các hoạt động thương mại thông thường) ví dụ như bán các quyền của doanh nghiệp đối với các tài sản vô hình cho các doanh nghiệp khác. Những lợi ích kinh tế này có thể gắn với các chi phí (bao gồm cả các chi phí cơ hội) tuân thủ hợp đồng hoặc đảm bảo chất lượng hoặc các tiêu chuẩn khác. Buckley và Casson ghi nhận rằng ở đâu không có các chi phí này, các doanh nghiệp thường chọn cách cấp license hoặc nhượng quyền để thâm nhập thị trường quốc tế.

Cách tiếp cận nội bộ hoá gắn với ý tưởng về sự không hoàn hảo của thị trường do Hymer đề xuất và mở rộng hơn để đưa ra cách lý giải về sự tồn tại của các MNC vượt qua và biên giới quốc gia. Nhìn chung, lý thuyết này cho rằng đương đầu với sự không hoàn hảo của thị trường các tài sản vô hình và thông tin, doanh nghiệp có xu hướng nội bộ hoá các hoạt động để giảm đến mức thấp nhất các chi phí giao dịch và tăng hiệu quả sản xuất. Cả Buckley (1987) và Casson (1987) đều lưu ý cần sử dụng thêm các biến số đặc trưng riêng của địa điểm đầu tư cùng các biến nội bộ hoá để lý giải hoạt động của các MNC.

Tổng hợp các yếu tố chính của nhiều công trình khác nhau lý giải về FDI, Dunning đã xây dựng nên một mô hình khá công phu theo đó có 3 điều kiện cần thiết để một doanh nghiệp tiến hành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Cách tiếp cận này được biết đến dưới tên "Thuyết chiết trung của Dunning".

2.4.2 Học thuyết MacDougall - Kemp (Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn - Marginal Product of Capital Hypothesis)

Học thuyết MacDougall - Kemp được G.D.A MacDougall xây dựng và được Murray C.Kemp kế thừa và phát triển. *Học thuyết nghiên cứu sự di*

chuyển vốn giữa các quốc gia và cho rằng vốn chỉ dịch chuyển giữa các quốc gia khi lợi nhuận cận biên của vốn giữa các quốc gia là khác nhau (Kojima, 1978).. Việc dịch chuyển vốn giữa các quốc gia góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên trên thế giới, làm tăng sản lượng sản phẩm và phúc lợi xã hội của các quốc gia.

- *Học thuyết đưa ra một số giả định như sau:*

+ Thị trường hai quốc gia là thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

+ Thế giới bao gồm nước đi đầu tư (nước cho vay) và nước tiếp nhận đầu tư (nước đi vay). Trước khi có sự di chuyển vốn giữa các quốc gia thì lợi nhuận cận biên của vốn (MPK) ở nước đi đầu tư thấp hơn lợi nhuận cận biên của vốn ở nước tiếp nhận đầu tư.

+ Không có hạn chế về đầu tư, vốn được dịch chuyển hoàn toàn tự do.

+ Thông tin thị trường hoàn hảo (transparency), người nhập vốn và xuất khẩu vốn đều có thông tin đầy đủ liên quan đến phương án đầu tư của mình.

+ Các quốc gia đều sản xuất cùng một loại sản phẩm.

- *Nội dung của học thuyết MacDougall – Kemp được diễn giải theo ví dụ sau:*

Trong *Đồ thị 2.1.* giả sử có hai quốc gia: Quốc gia I là nước đi đầu tư (cho vay) và Quốc gia II là nước tiếp nhận đầu tư (đi vay). O_1Q là vốn của nước đi đầu tư còn O_2Q là vốn của nước tiếp nhận đầu tư. Tổng số vốn của cả hai nước là O_1O_2. Lợi nhuận cận biên của vốn được đo bằng trục tung. Đường MN là đường lợi nhuận cận biên của vốn của nước đi đầu tư thể hiện nguyên lý xu hướng lợi nhuận cận biên của vốn giảm dần và đường này cũng được

coi là đường cầu về vốn của nước đi đầu tư. Cũng tương tự như vậy, đường *mn* là đường chi phí cận biên của vốn ở nước tiếp nhận đầu tư.

Trước khi có sự di chuyển vốn giữa các quốc gia thì thì Quốc gia I sản xuất được O_1MTQ sản phẩm với số vốn O_1Q và Quốc gia II sản xuất được O_2*m*UQ sản phẩm với số vốn là O_2Q. Chi phí vốn của Quốc gia I (=lợi nhuận cận biên của vốn) là QT nhỏ hơn chi phí vốn của Quốc gia II là QU. Điều này dẫn đến vốn chảy từ Quốc gia I sang Quốc gia II tới điểm lợi nhuận cận biên của hai quốc gia ngang bằng nhau. Lượng vốn dịch chuyển từ từ Quốc gia I sang quốc gia II là SQ và lợi nhuận cận biên của vốn cân bằng tại điểm P và bằng: SP = O_1E = O_2*e*. Kết quả của sự di chuyển vốn giữa hai quốc gia đã tạo nên sản lượng của Quốc gia I là O_1MPS và sản lượng của Quốc gia II là O_2*m*PS. So sánh tổng sản lượng của hai quốc gia trước khi chưa có sự di chuyển vốn quốc tế (O_1MTQ + O_2*m*UQ) thì tổng sản lượng của thế giới đã tăng lên một lượng là PUT (PUT = O_1MPS + O_2*m*PS - O_1MTQ - O_2*m*UQ). Điều này chứng tỏ rằng việc di chuyển vốn quốc tế đã làm tăng tổng sản lượng của thế giới và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư trên thế giới.

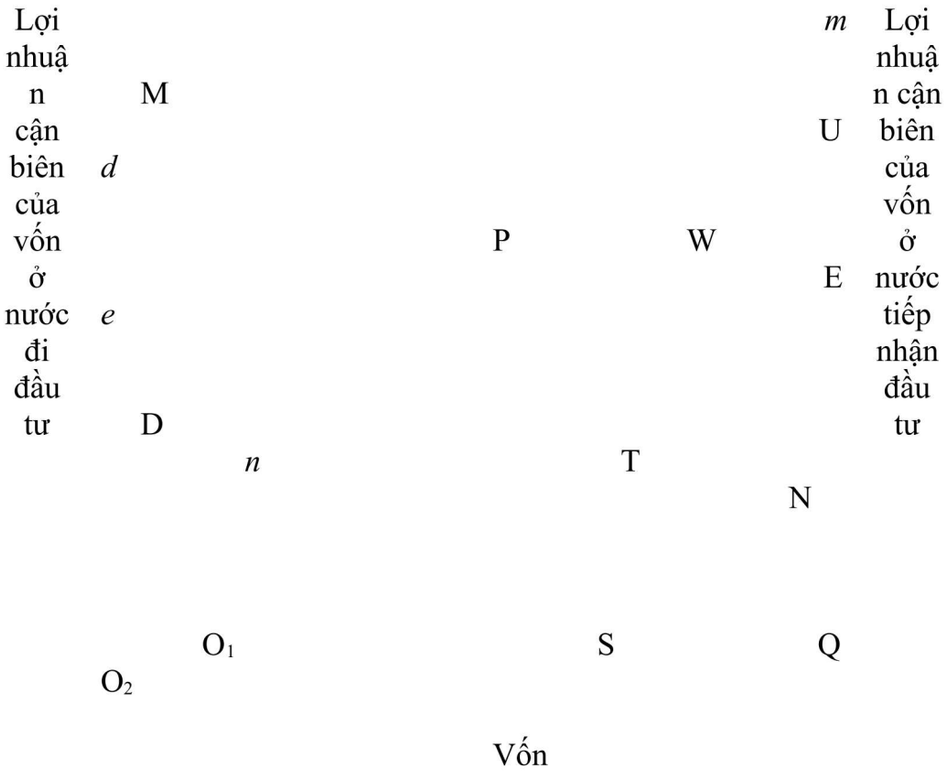
Khi đi đầu tư, sản lượng của quốc gia đi đầu tư giảm SPTQ. Tuy nhiên, việc giảm sản lượng của quốc gia đi đầu tư không có nghĩa là giảm thu nhập của quốc gia này. Bởi vì, nước đi đầu tư có thu nhập bằng vốn đầu tư ở nước ngoài (SQ) nhân với giá vốn là (SP). Do vậy, sản lượng của Quốc gia I thu về là SPWQ so với sản lượng mà Quốc gia I bị mất khi đầu tư ra nước ngoài là SPTQ, sản lượng của Quốc gia I tăng lên một lượng là PWT. Điều này dẫn đến Quốc gia I mong muốn mở rộng đầu tư trực tiếp nước ngoài hơn là không tiến hành hoạt động đầu tư ở nước ngoài. Bởi vì, thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, Quốc gia I đã sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đầu tư SQ và tổng sản lượng quốc gia tăng thêm một lượng là PWT.

Cũng tương tự như vậy, Quốc gia II đã tăng thêm thu nhập của mình bằng PWU. Kết quả của quá trình đầu tư nước ngoài làm cho phần sản lượng thế giới tăng thêm PUT (PUT = QUPS – SPTQ) được chi cho cả hai quốc gia đi đầu tư và quốc gia tiếp nhận đầu tư.

Về phúc lợi xã hội: Đối với nước đi đầu tư (Quốc gia I), trước khi đầu tư thì người lao động được hưởng DMT thu nhập còn lại sau khi đi đầu tư ra nước ngoài thì thu nhập của người lao động giảm DEPT và chỉ còn lại EMP. Phần thu nhập giảm DEPT được tái đầu tư vào vốn. Như vậy, đối với nước đi đầu tư, thu nhập của người lao động sẽ giảm và tăng vốn đầu tư ở nước ngoài.

Đối với nước nhận đầu tư (Quốc gia II) thì ngược lại. Thu nhập của vốn giảm *ed*UW (*ed*UW = O_2*d*UQ + O_2*e*WQ) và thu nhập tăng lên *ed*UP từ *dm*U đến *em*P. Như vậy, thu nhập của người lao động tăng và thu nhập của vốn giảm ở các quốc gia tiếp nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Hình 2.2 Học thuyết lợi nhuận cận biên của vốn



2.4.3 Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International product life cycle - IPLC) của Raymond Vernon

Lý thuyết này được S. Hirsch đưa ra trước tiên và sau đó được R. Vernon phát triển một cách có hệ thống từ năm 1966 trên cơ sở nghiên cứu các doanh nghiệp của Mỹ. Lý thuyết lý giải cả đầu tư quốc tế và thương mại quốc tế, coi đầu tư quốc tế là một giai đoạn tự nhiên trong vòng đời sản phẩm. Lý thuyết này cho thấy vai trò của các phát minh, sáng chế trong thương mại và đầu tư quốc tế bằng cách phân tích quá trình quốc tế hoá sản xuất theo các giai đoạn nối tiếp nhau. Hai ý tưởng làm căn cứ xuất phát của lý thuyết này là:

- Mỗi sản phẩm có một vòng đời, xuất hiện – tăng trưởng mạnh – chững lại - suy giảm tương ứng với qui trình xâm nhập – tăng trưởng – bão hòa – suy giảm; vòng đời này dài hay ngắn tuỳ thuộc từng loại sản phẩm.

- Các nước công nghiệp phát triển thường nắm giữ những công nghệ độc quyền do họ khống chế khâu nghiên cứu và triển khai và do có lợi thế về qui mô. Giả thuyết này dễ dàng được chứng minh ở Mỹ trong những năm 1960. Theo OECD trong số 110 phát minh hoặc các phát minh chủ yếu được triển khai trong giai đoạn 1945-1960, 74 phát minh có nguồn gốc từ Mỹ, 18 từ Anh, 14 từ Cộng hoà liên bang Đức và 4 từ Nhật.

Theo lý thuyết này, ban đầu phần lớn các sản phẩm mới được sản xuất tại nước phát minh ra nó và được xuất khẩu đi các nước khác. Nhưng khi sản phẩm mới đã được chấp nhận rộng rãi trên thị trường thế giới thì sản xuất bắt đầu được tiến hành ở các nước khác. Và theo lý thuyết này kết quả rất có thể là sản phẩm sau đó sẽ được xuất khẩu trở lại nước phát minh ra nó. Cụ thể vòng đời quốc tế của một sản phẩm gồm 3 giai đoạn :

+ *Giai đoạn 1: Sản phẩm mới xuất hiện cần thông tin phản hồi nhanh và được bán ở trong nước phát minh ra sản phẩm, xuất khẩu không đáng kể.*

Một công ty phát minh và đưa ra thị trường một sản phẩm sáng tạo mới nhằm đáp ứng nhu cầu đã phát hiện được trên thị trường nội địa ở nước công nghiệp phát triển. Ban đầu công ty cần giám sát chặt chẽ xem sản phẩm có thoả mãn nhu cầu của khách hàng không (cần thông tin phản hồi nhanh), vậy nên thông thường, sản phẩm được tiêu thụ ở nước phát minh ra sản phẩm. Qui trình sản xuất còn phức tạp, chủ yếu là sản xuất nhỏ. Ban đầu doanh nghiệp thường muốn tối thiểu hoá chi phí đầu tư nên chưa muốn mở rộng thị trường ra nước ngoài. Xuất khẩu trong giai đoạn này không đáng kể và chỉ xuất khẩu sang một số thị trường phát triển khác. Người tiêu dùng chú trọng đến chất l-

ượng và độ tin cậy hơn là giá bán sản phẩm vì vậy độ co dãn của cầu so với giá bán hầu như bằng không, sản phẩm có thể được bán với giá cao.

+ *Giai đoạn 2: Sản phẩm chín muồi, nhu cầu tăng, xuất khẩu tăng mạnh, các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện, FDI xuất hiện*

Các khách hàng đã thừa nhận giá trị của sản phẩm. Doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tăng công suất, thậm chí có thể đầu tư xây dựng thêm các nhà máy mới ở trong nước và bắt đầu nghĩ đến việc xuất khẩu sang các thị trường khác, đặc biệt là các thị trường có mức thu nhập bình quân đầu người cao như nước phát minh ra sản phẩm (nước công nghiệp phát triển). Các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện vì thấy có thể kiếm được nhiều lợi nhuận. Giá trở thành yếu tố quan trọng trong quyết định của người tiêu dùng. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng ở thị trường nước ngoài và để đ-ương đầu với cạnh tranh, doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tìm cách đầu t-ư trực tiếp sang các nước có nhu cầu sản phẩm cao để rút ngắn khoảng cách giữa địa điểm sản xuất và thị trường tiêu thụ nhằm giảm chi phí. FDI xuất hiện. Trong giai đoạn này nước phát minh ra sản phẩm vẫn giữ vai trò là nước xuất khẩu sản phẩm còn các nước khác vẫn là các nước nhập khẩu sản phẩm. Tuy nhiên cần lưu ý rằng nhu cầu về sản phẩm ở nước phát minh giảm dần vào cuối giai đoạn này, chỉ có nhu cầu ở nước ngoài tiếp tục tăng.

+ *Giai đoạn 3: Sản phẩm và qui trình sản xuất được tiêu chuẩn hóa, thị trường ổn định, hàng hóa trở nên thông dụng, các doanh nghiệp chịu áp lực phải giảm chi phí càng nhiều càng tốt để tăng lợi nhuận hoặc giảm giá để tăng năng lực cạnh tranh, FDI tiếp tục phát triển*

Cạnh tranh ngày càng khốc liệt, giá trở thành công cụ quan trọng trong cạnh tranh giữa các nhà sản xuất. Doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tìm cách đầu tư trực tiếp sang các nước đang phát triển để tận dụng các lợi thế về

chi phí đầu tư rẻ đặc biệt là chi phí lao động. Nhiều nước xuất khẩu sản phẩm trong các giai đoạn trước (trong đó có nước phát minh ra sản phẩm) nay trở thành nước chủ đầu tư và phải nhập khẩu chính sản phẩm đó vì sản phẩm sản xuất trong nước không còn cạnh tranh được về giá bán trên thị trường quốc tế.

Cũng cần lưu ý rằng lý thuyết này được xây dựng căn cứ chủ yếu vào tình hình thực tế của Mỹ trong những năm 1950-1960. Trong thời kỳ này Mỹ là nước dẫn đầu về phát minh sáng chế. Ngày nay, sản phẩm được phát minh ở nhiều nước khác ngoài Mỹ và các sản phẩm mới có thể được tung ra đồng thời ở nhiều nước khác nhau. Mạng lưới sản xuất quốc tế ngày càng phức tạp không thể lý giải được nếu chỉ sử dụng các giả thuyết đơn giản về vòng đời quốc tế của sản phẩm của Vernon. Bản thân Vernon cũng thừa nhận điều này và cho rằng khi khoảng cách về công nghệ và thu nhập giữa Mỹ và các nước công nghiệp khác đã được thu hẹp lại thì lý thuyết trên có nhiều hạn chế trong việc lý giải thương mại và đầu tư quốc tế.

Để khắc phục hạn chế của Lý thuyết vòng đời quốc tế của sản phẩm của Vernon, một số nhà kinh tế học khác để xuất ý tưởng mở rộng các giả thuyết của Vernon bằng cách đưa thêm các chi phí khác ngoài chi phí lao động vào để lý giải hiện tượng FDI của tất cả các nước phát triển.

2.4.4 Lý thuyết Chiết trung của Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning'sEclectic theory of international production)

Lý thuyết Chiết trung được Dunning đề xuất từ năm 1977 trên cơ sở kết hợp các giả thuyết về tổ chức doanh nghiệp, nội bộ hóa và lợi thế địa điểm để lý giải về đầu tư quốc tế. Lý thuyết nhằm trả lời các câu hỏi sau:

- Tại sao nhu cầu về một loại hàng hóa ở một nước lại không được đáp ứng bởi các doanh nghiệp của chính nước đó hoặc bởi các hàng hóa nhập khẩu qua con đường thương mại thông thường?

- Giả sử một doanh nghiệp muốn mở rộng hoạt động, tại sao doanh nghiệp không chọn các cách mở rộng khác (sản xuất ở nước mình rồi xuất khẩu sang các nước khác; cho phép doanh nghiệp nước ngoài sử dụng công nghệ của mình; ...) mà lại chọn đầu tư ra trực tiếp ra nước ngoài.

Theo tác giả nên đầu tư dưới hình thức FDI khi cả 3 yếu tố lợi thế địa điểm, lợi thế về quyền sở hữu và lợi thế về nội bộ hoá được thoả mãn. Ba yếu tố trên được kết hợp trong một mô hình có tên gọi OLI trong đó O (Ownership advantages) là lợi thế về quyền sở hữu, L (Location advantages) là lợi thế địa điểm và I (Internalization advantages) là lợi thế nội bộ hóa.

Lợi thế về quyền sở hữu hay còn gọi là lợi thế riêng của doanh nghiệp (Firm specific advantages -FSA)

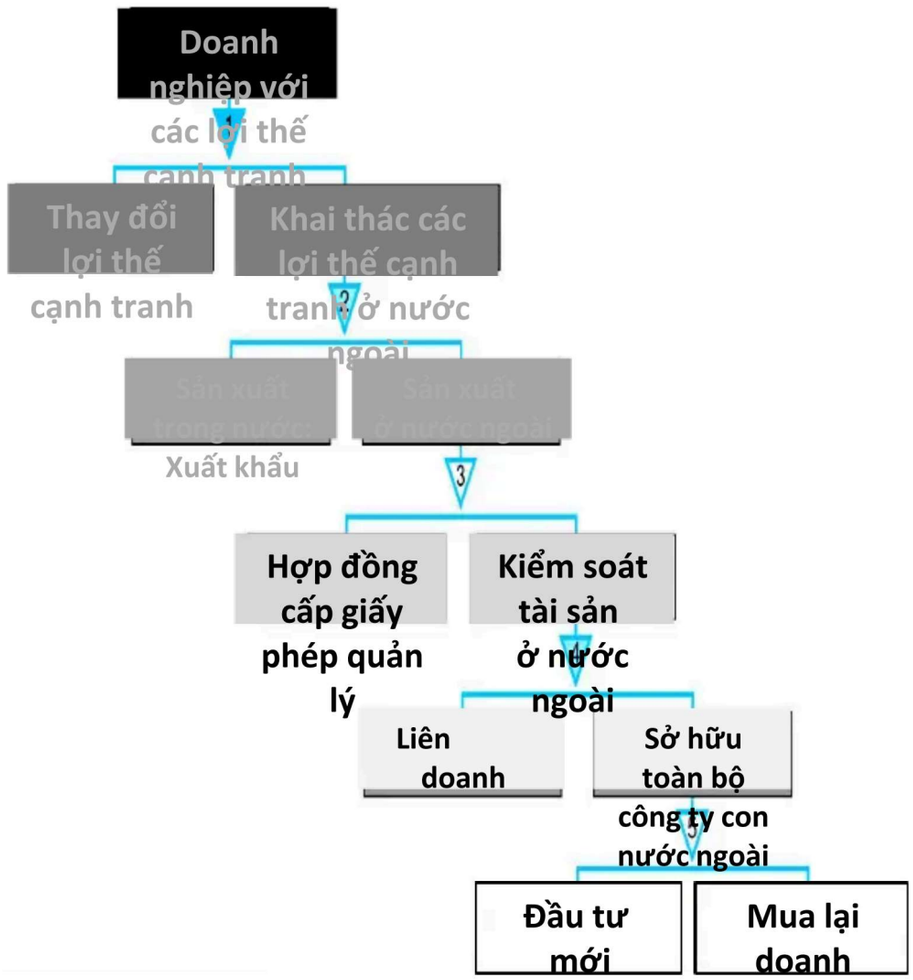
Một doanh nghiệp tiến hành sản xuất, kinh doanh ở nước ngoài phải trả những chi phí phụ trội (gọi là chi phí hoạt động ở nước ngoài) so với đối thủ cạnh tranh nội địa của nước đó. Chi phí phụ trội này có thể là do: (i) sự khác biệt về văn hóa, luật pháp, thể chế và ngôn ngữ; (ii) thiếu hiểu biết về các điều kiện thị trường nội địa; và/hoặc (iii) chi phí thông tin liên lạc và hoạt động cao hơn do sự cách biệt về địa lý. Vì vậy, để có thể tồn tại được ở thị trường nước ngoài doanh nghiệp phải tìm cách để có được thu nhập cao hơn hoặc chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh nhằm bù đắp lại bất lợi về chi phí phụ trội đã đề cập ở trên. Muốn làm được điều này doanh nghiệp phải sở hữu một hoặc một số lợi thế cạnh tranh đặc biệt gọi là lợi thế về quyền sở hữu hoặc lợi thế riêng của doanh nghiệp. Chính các lợi thế không bị chia sẻ với các đối thủ cạnh tranh sẽ giúp các doanh nghiệp thành công trong việc chinh phục các thị trường nước ngoài. Các lợi thế này (ít ra là một phần) phải là lợi thế riêng biệt của doanh nghiệp, sẵn sàng chuyển giao trong nội bộ doanh nghiệp và giữa các nước. Doanh nghiệp sở hữu lợi thế này một cách độc quyền và có thể khai

thác chúng ở nước ngoài và sẽ có được thu nhập cận biên cao hơn hoặc chi phí cận biên thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Điều này giúp doanh nghiệp khắc phục bất lợi thế về chi phí phụ trội khi hoạt động ở nước ngoài, thậm chí doanh nghiệp còn có thể có thu nhập cao hơn các đối thủ cạnh tranh.

Lợi thế nội bộ hóa

Khi doanh nghiệp có các lợi thế về quyền sở hữu, doanh nghiệp có thể tăng thu nhập bằng cách sử dụng các lợi thế này ở nước ngoài. Doanh nghiệp có nhiều cách mở rộng hoạt động ra nước ngoài từ cách xuất khẩu đơn thuần, cấp license, nhượng quyền đến các hình thức FDI như liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Mỗi hình thức đem lại những lợi ích và những chi phí riêng cho các MNC và điều này thay đổi tùy thuộc vào nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, vào các đối tác tiềm năng, vào thị trường sản phẩm vào các rào cản thương mại của chính phủ hoặc phi chính phủ...

Hình 2.3 Các hình thức mở rộng ra thị trường nước ngoài



Nguồn: Buckley & Casson, 1978.

Các hình thức mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài bao gồm: xuất khẩu, cấp giấy phép quản lý, nhượng quyền thương mại, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài... Trong đó, xuất khẩu là hình thức mà thị trường giao dịch là 100% bên ngoài (xuất khẩu cho các đối tác không có quan hệ liên kết) với chi phí quản lý và mức độ kiểm soát của doanh nghiệp đối với hoạt động ở nước ngoài rất thấp nhưng chi phí giao dịch rất cao. Việc thiết lập doanh nghiệp thuộc sở hữu 100% của công ty mẹ thì giao dịch là 100% nội bộ, trong đó chi phí quản lý và quyền kiểm soát cao nhưng chi phí

giao dịch thấp. Như vậy, trong hình 2.1 khi các hình thức mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài chuyển dịch từ trên xuống dưới, các chi phí giao dịch sẽ giảm đi, chi phí quản lý và quyền kiểm soát sẽ tăng lên.

MNC sẽ so sánh giữa những điểm lợi và bất lợi của các hình thức trên và lựa chọn hình thức nào có lợi nhất cho mình. Theo các giả thuyết về nội bộ hóa, FDI sẽ được sử dụng nhằm thay thế các giao dịch trên thị trường bằng các giao dịch nội bộ khi các nhà đầu tư thấy các giao dịch nội bộ sẽ ít tốn kém, an toàn và khả thi hơn các giao dịch trên thị trường bên ngoài. Điều này thường xảy ra do sự không hoàn hảo của thị trường các yếu tố đầu vào của sản xuất. Sự không hoàn hảo của thị trường xuất phát từ hai nhóm nguyên nhân chủ yếu, đó là những yếu kém tự nhiên và những yếu kém về cơ cấu của thị trường.

Những yếu kém tự nhiên của thị trường bắt nguồn từ sự yếu kém hoặc thiếu các thị trường tư nhân; những yếu kém này nảy sinh một cách tự nhiên trong quá trình hình thành thị trường. Có nhiều loại không hoàn hảo của thị trường xuất hiện một cách tự nhiên trong các thị trường bên ngoài. Hai trong số những sự không hoàn hảo quan trọng nhất đó là sự không hoàn hảo hoặc thiếu một thị trường tri thức và sự tồn tại các chi phí giao dịch cao trên các thị trường bên ngoài. Các yếu kém quan trọng khác của thị trường xuất hiện do nguyên nhân rủi ro và tính không chắc chắn, và sự phụ thuộc lẫn nhau giữa cung và cầu.

Những yếu kém về cơ cấu thị trường như: thuế quan, hạn ngạch, các chính sách thuế và các chính sách ưu đãi khác, hạn chế khả năng tiếp cận của đối tác nước ngoài vào thị trường vốn trong nước, các chính sách thay thế nhập khẩu (một hình thức của bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ)

Như vậy, khi thị trường bên ngoài không hoàn hảo, các doanh nghiệp sẽ có được lợi thế nội bộ hóa khi lựa chọn FDI là hình thức xâm nhập thị trường nước ngoài. Lợi thế này sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí và khắc phục được những rào cản, rủi ro do sự không hoàn hảo của thị trường bên ngoài gây ra (rào cản thuế quan và phi thuế quan, biến động bất thường của thị trường hàng hóa bên ngoài...). Chính các lợi thế nội bộ hóa giúp các MNC tiến hành hoạt động kinh doanh đồng bộ và hoàn chỉnh, sản xuất ở nhiều nước và sử dụng thương mại trong nội bộ doanh nghiệp để lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ và các yếu tố vô hình giữa các chi nhánh của chúng.

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng mặc dù nội bộ hóa đem lại nhiều lợi ích nhưng cũng phải trả những chi phí nhất định cho quá trình liên kết kinh doanh. Một trong những chi phí quan trọng nhất đó là chi phí quản lý, nghĩa là chi phí điều hành một doanh nghiệp lớn với nhiều công ty thành viên hợp tác trong cùng ngành hoặc trong các ngành có tính chất bạn hàng của nhau, các doanh nghiệp này có thị trường nội bộ rất phức tạp về hàng hóa, dịch vụ và các tài sản vô hình. Thứ hai, việc liên kết kinh doanh trên toàn cầu đòi hỏi các nguồn tài chính khổng lồ mà có thể không có sẵn đối với doanh nghiệp hoặc chỉ sẵn có với chi phí cao hơn so với các hình thức khác. Thứ ba, các phương pháp kinh doanh mới có thể kéo theo những đòi hỏi đặc biệt hoặc các tài sản chuyên dụng mà MNE không có, khi đó doanh nghiệp có thể chọn các hình thức xâm nhập khác.

Khi đã có lợi thế về quyền sở hữu và lợi thế nội bộ hóa, các doanh nghiệp sẽ còn phải cân nhắc để chọn địa điểm đầu tư trực tiếp ở nước nào có lợi nhất cho việc phát huy hai lợi thế trên. Vấn đề này sẽ được giải đáp thông qua các đánh giá về lợi thế địa điểm của các nước tiếp nhận đầu tư đối với chủ đầu tư.

Lợi thế địa điểm hay còn gọi là lợi thế riêng của nước nhận đầu tư (country specific advantages- CSA)

Doanh nghiệp sẽ chỉ tiến hành hoạt động FDI khi hoạt động này có lợi hơn hoạt động đầu tư ở trong nước nhờ các điều kiện sản xuất thuận lợi (lao động rẻ hơn, thị trường đóng cửa...). Động cơ di chuyển đầu tư ra nước ngoài là sử dụng lợi thế riêng của doanh nghiệp (FSA) cùng với các yếu tố ở nước ngoài. Thông qua các yếu tố này (ví dụ như lao động, đất đai), MNC có thể khai thác hiệu quả các lợi thế về quyền sở hữu để có được thu nhập cao hơn. Lợi thế địa điểm của nhiều nước là yếu tố quan trọng trong việc xác định n-ước nào sẽ trở thành điểm đến của các MNC.

Việc lựa chọn địa điểm đầu tư phụ thuộc vào những tính toán phức tạp giữa các yếu tố kinh tế, xã hội và chính trị. *Các lợi thế kinh tế* bao gồm số l-ượng và chất lượng các yếu tố sản xuất, phân bổ các yếu tố sản xuất về mặt không gian, chi phí sản xuất và năng suất, dung lượng và phạm vi thị trường, chi phí vận tải, viễn thông... *Các lợi thế về văn hóa xã hội* gồm sự khác biệt về văn hóa giữa nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, thái độ chung đối với nước ngoài, khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa, quan điểm đối với tự do hành động. *Lợi thế chính trị* gồm sự ổn định về chính trị, các chính sách chung và riêng của chính phủ có ảnh hưởng đến dòng FDI, đến sản xuất quốc tế và đến thương mại giữa các doanh nghiệp. Cần lưu ý rằng độ hấp dẫn tương đối của các địa điểm khác nhau có thể thay đổi theo thời gian, vậy nên nước nhận đầu tư trong chừng mực nhất định có thể thiết kế lợi thế cạnh tranh của mình để trở thành một địa điểm hấp dẫn FDI.

Tóm lại, việc lựa chọn giữa xâm nhập bằng con đường thương mại hay đầu tư không hoàn toàn đơn giản. Một doanh nghiệp thành công là doanh nghiệp biết kết hợp đồng thời cả ba nhóm lợi thế để thiết kế mạng lưới hoạt

động và các chi nhánh của mình nhằm thực hiện một cách tốt nhất chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

2.4 Tác động của đầu tư quốc tế

2.4.1 Mô hình đánh giá tác động chung của FDI

Lý thuyết về lợi ích của đầu tư nước ngoài của Mac Dougall, sau đó được M.C. Kemp phát triển thêm lên sử dụng sản lượng cận biên của vốn đầu tư làm công cụ chính, các tác giả đã chỉ ra rằng sự tăng vốn FDI vừa làm tăng tổng sản lượng đầu ra vừa phân phối lại thu nhập giữa nhà đầu tư và người lao động. Mô hình này dựa trên giả thuyết sản lượng cận biên có xu hướng giảm dần khi vốn đầu tư tăng lên. Các tác giả chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu việc đầu tư giữa 2 nước trong đó có một nước là nước công nghiệp phát triển và một nước là nước đang phát triển với giả thuyết không có sự trao đổi vốn giữa 2 nước này với một nước thứ ba.

2.4.2 Tác động của đầu tư quốc tế đối với nước chủ đầu tư

2.4.2.1 Tác động tích cực

- *Bành trướng sức mạnh về kinh tế và nâng cao uy tín chính trị trên trường quốc tế.*
- *Sử dụng lợi thế của nơi tiếp nhận vốn giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tỷ suất lợi nhuận, khắc phục được tình trạng thừa vốn tương đối.*
- *Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, khắc phục tình trạng lão hoá sản phẩm.*
- *Tìm kiếm các nguồn cung cấp nguyên, nhiên liệu ổn định*
- *Đổi mới cơ cấu sản phẩm, áp dụng công nghệ mới, nâng cao năng lực cạnh tranh.*

2.4.2.2 Tác động tiêu cực

- *Quản lý vốn và công nghệ*
- *Sự ổn định của đồng tiền*
- *Cán cân thanh toán quốc tế*
- *Việc làm và lao động trong nước*

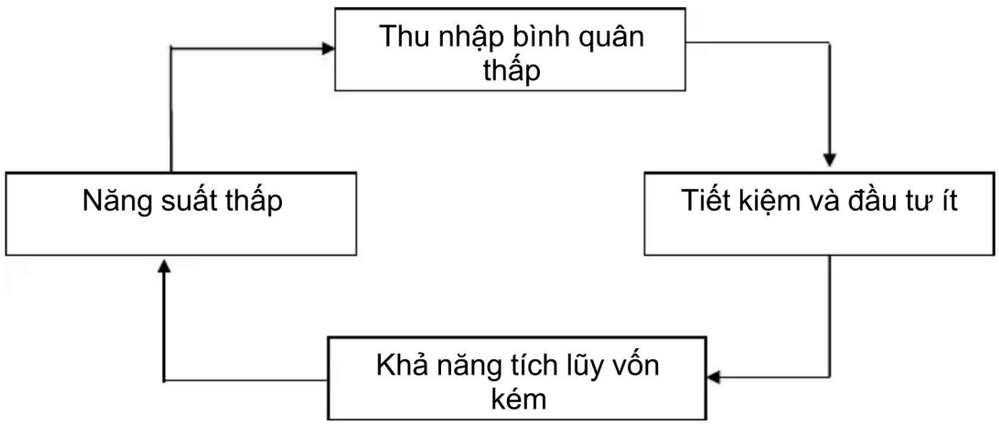
2.4.3 Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư

2.4.4.1 Tác động tích cực

Góp phần bổ sung một lượng vốn lớn cho đầu tư phát triển

Theo lý thuyết "cái vòng luẩn quẩn" và "cú huých" từ bên ngoài của Samuelson, đa số các nước đang phát triển đều thiếu vốn, thu nhập thấp chỉ đủ để người dân sống ở mức tối thiểu, do đó khả năng tích lũy vốn hạn chế. Thực tiễn trên thế giới cho thấy các nước muốn đạt tốc độ tăng trưởng cao phải đầu tư ít nhất 20% GDP vào việc tạo vốn. Trong khi đó các nước nông nghiệp nghèo nhất chỉ có thể tiết kiệm được 5% GDP (Samuelson & Nordhaus, 1985). Và phần lớn trong số tiền tiết kiệm nhỏ bé trên phải dùng cung cấp nhà cửa và các công cụ giản đơn cho dân số đang tăng lên. Phần dành cho phát triển rất ít. Bên cạnh đó các nước đang phát triển còn gặp phải những khó khăn khác như dân trí thấp, tài nguyên thiên nhiên khan hiếm, kỹ thuật lạc hậu, ... Chính vì vậy các nước đang phát triển ngày càng khó khăn và cứ vướng mãi vào cái vòng luẩn quẩn (xem sơ đồ 2.2). Để có thể bứt ra khỏi cái vòng luẩn quẩn trên, theo Samuelson các nước đang phát triển cần có huých từ bên ngoài thông qua việc thu hút ĐTNN.

Hình 2.4 Vòng luẩn quẩn của sự kém phát triển



Nguồn: Samuelson & Nordhaus, 1985

Tóm lại, trong thời kỳ đầu mới phát triển, trình độ kinh tế của các nước đang phát triển thấp, GDP và GDP tính theo đầu người thấp vì vậy khả năng tích lũy vốn trong nội bộ nền kinh tế rất hạn chế. Bên cạnh đó, ở nhiều nước tâm lý chung của dân chúng là chưa yên tâm bỏ vốn đầu tư tiến hành sản xuất, kinh doanh do cơ chế huy động vốn chưa rõ ràng, chưa phù hợp. Trong khi đó nhu cầu vốn đầu tư để phát triển nhằm rút ngắn khoảng cách với các nước công nghiệp phát triển lại rất lớn. Đầu tư quốc tế, với vai trò là một nguồn vốn bổ sung từ bên ngoài, giúp các nước kể trên giải được bài toán thiếu vốn đầu tư và dần thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn.

Trong các nguồn vốn nước ngoài thì nguồn vốn FDI được đánh giá là rất quan trọng đối với nhiều nước. FDI chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội của các nước đang và kém phát triển. Trong giai đoạn 1998-2003, FDI thường xuyên chiếm khoảng 10% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định ở các nước đang và kém phát triển (xem bảng 1.1). Có những nước FDI vào chiếm trên 30% thậm chí 50% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định hàng năm, ví dụ như Sudan, Angola, Gambia, Nigeria, Bolivia, Arrmenia, Kazakhstan, Tajikistan, Singapore, ... ở Việt Nam trong giai đoạn 1992-1997,

FDI vào trung bình chiếm 34,5% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định hàng năm, trong những năm gần đây tỷ lệ này đã giảm nhưng vẫn trên 10%.

Ngoài ý nghĩa bổ sung một lượng vốn đáng kể cho đầu tư phát triển kinh tế, cần nói đến chất lượng của vốn FDI. Sự có mặt của nguồn vốn này đã góp phần tạo điều kiện cho nguồn vốn Nhà nước tập trung vào các vấn đề kinh tế xã hội ưu tiên (cơ sở hạ tầng, các công trình phúc lợi xã hội, ...). Nguồn vốn này cũng góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả các nguồn vốn trong nước. Vốn trong dân được kích thích đưa vào sản xuất, kinh doanh. Các doanh nghiệp Nhà nước phải tăng cường đầu tư và chú ý đến hiệu quả đầu tư trong điều kiện phải cạnh tranh với các doanh nghiệp có vốn FDI. Các doanh nghiệp có vốn FDI tạo ra các liên kết với các công ty trong nước nhận đầu tư thông qua các mối quan hệ cung cấp dịch vụ, nguyên vật liệu, gia công. Qua đó FDI thúc đẩy đầu tư trong nước phát triển, gắn kết các công ty trong nước với thị trường thế giới. Nhờ vậy, các tiềm năng trong nước được khai thác với hiệu quả cao.

Có được các công nghệ phù hợp, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

Bên cạnh việc thiếu vốn để phát triển, các nước đang phát triển còn có nhu cầu rất lớn về công nghệ. Công nghệ trong nước của các nước này thường đã quá cũ và lạc hậu, khả năng nghiên cứu, ứng dụng công nghệ thấp trong khi đó cuộc cách mạng khoa học công nghệ phát triển với tốc độ ngày càng cao trên thế giới. Vì vậy, các nước đang phát triển không còn cách nào khác là phải nhập khẩu công nghệ từ các nước phát triển hơn để đẩy nhanh tốc độ CNH-HĐH đất nước nhằm rút ngắn khoảng cách phát triển. Thế nhưng nguồn vốn trong nước rất hạn chế không cho phép các nước này nhập khẩu được nhiều công nghệ. Trong khi đó các chủ đầu tư nước ngoài có nhu cầu khai

thác lợi thế độc quyền của mình về công nghệ ở nước ngoài. Muốn vậy, họ không còn cách lựa chọn nào tốt hơn là tiến hành hoạt động FDI dưới hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh ở các nước đang phát triển. Các công nghệ mà các chủ đầu tư nước ngoài chuyển giao cho các nước đang phát triển thường dưới dạng những tiến bộ công nghệ, sản phẩm công nghệ, công nghệ thiết kế và xây dựng, kỹ thuật kiểm tra chất lượng, công nghệ quản lý, công nghệ Marketing. Chi phí chuyển giao công nghệ vào các nước đang phát triển qua FDI có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 1980-1998. Số lượng các hợp đồng công nghệ giữa các công ty mẹ với các chi nhánh, công ty con ở các nước đang phát triển đã tăng lên nhanh chóng, từ mức trung bình 10 hợp đồng/năm trong những năm đầu 1980 lên gần 40 hợp đồng/năm vào giữa những năm 1990. Trong giai đoạn 1980-1996, các hợp đồng chuyển giao công nghệ thông qua FDI vào các nước đang phát triển xuất hiện nhiều trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, hóa chất, vật liệu mới và ô tô.

FDI không chỉ mang lại công nghệ cho các nước thông qua con đường chuyển giao từ nước ngoài vào mà còn bằng cách xây dựng các cơ sở nghiên cứu và phát triển, đào tạo cho đội ngũ lao động ở nước chủ nhà để phục vụ cho các dự án đầu tư. Chi phí cho nghiên cứu và phát triển của các chi nhánh nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí cho nghiên cứu và phát triển ở nhiều nước đang phát triển. Ví dụ trong những năm 1990 tỷ trọng này của các chi nhánh nước ngoài ở Hungary, Singapore và Đài Loan là trên 50%. Như vậy FDI giúp các nước đang phát triển học hỏi, từ đó phát triển được khả năng công nghệ của chính mình.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực

Những thập kỷ đầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, FDI vào các nước đang phát triển chủ yếu nhằm khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên

phục vụ cho các ngành công nghiệp ở chính quốc. Ngày nay, FDI đang trở thành một yếu tố tạo ra sự chuyển biến cơ cấu kinh tế tích cực ở các nước nhận đầu tư. FDI chủ yếu được tiến hành bởi các TNC và thường tập trung vào các ngành công nghiệp và dịch vụ, vì vậy FDI đáp ứng được nhu cầu phát triển các ngành này của các nước đang phát triển. Tỷ trọng FDI vào nông nghiệp trong tổng FDI vào các nước đang phát triển giảm từ 12% giai đoạn 1989-1991 xuống 10% giai đoạn 2001-2002. Tỷ trọng FDI vào các ngành chế tạo cũng giảm mạnh nhưng vẫn ở mức cao (con số tương đương cho 2 giai đoạn là 53% và 40%). Trong khi đó tỷ trọng FDI vào lĩnh vực dịch vụ tăng mạnh từ 35% giai đoạn 1989-1991 lên 50% giai đoạn 2001-2002. Với tỷ trọng vốn FDI vào các ngành công nghiệp và dịch vụ ngày càng tăng, nguồn vốn này đã góp phần tăng nhanh tỷ trọng về sản lượng, việc làm, xuất khẩu, ... của các ngành công nghiệp, dịch vụ trong nền kinh tế của các nước đang phát triển. Tỷ trọng của các ngành kinh tế truyền thống (nông nghiệp, khai thác ...) giảm mạnh.

FDI góp phần tích cực vào các cân đối lớn của nền kinh tế

Các dự án FDI góp phần ổn định kinh tế vĩ mô của các nớc đang phát triển. Các cân đối lớn của nền kinh tế như cung cầu hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu, thu chi ngân sách đều thay đổi theo chiều hướng tích cực nhờ sự đóng góp của FDI.

FDI đối với cung cầu hàng hóa trong nước. Trong giai đoạn đầu mới phát triển, do trình độ phát triển thấp, công nghệ, máy móc thiết bị lạc hậu, thiếu vốn... nên năng lực sản xuất của khu vực kinh tế trong nước của các nước đang phát triển rất yếu kém, không đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước, nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu. Nguồn vốn FDI vào đã giúp các nước giải quyết được khó khăn trên. Khu vực có vốn FDI đáp ứng

một phần nhu cầu hàng hóa trong nước, làm giảm căng thẳng cung cầu, giảm sự phụ thuộc hàng nhập khẩu. Trong những năm sau, khi FDI vào sản xuất vật chất ngày càng tăng thì các doanh nghiệp có vốn FDI tham gia cung ứng ngày càng nhiều các loại hàng hóa cho tiêu dùng trong nước. Trong cơ cấu nhập khẩu, tỷ trọng hàng tiêu dùng giảm xuống. Thêm vào đó, chất lượng hàng hóa đáp ứng được nhu cầu trong nước, chủng loại hàng hóa phong phú, từ hàng tiêu dùng cá nhân, hàng tiêu dùng gia đình đến hàng tiêu dùng cao cấp.

FDI đối với xuất nhập khẩu. Không chỉ đáp ứng nhu cầu nội địa, FDI ngày càng hướng mạnh vào xuất khẩu. Nguồn ngoại tệ đáng kể từ xuất khẩu đã giúp các nước đang phát triển cải thiện cán cân thương mại. Do nhu cầu hàng hóa trong nước được đáp ứng tốt hơn và có nguồn ngoại tệ từ xuất khẩu mà nhập khẩu cũng thay đổi theo hướng tích cực. Cơ cấu nhập khẩu thay đổi mạnh, tỷ trọng hàng máy móc thiết bị, công cụ sản xuất tăng. FDI còn có những tác động tích cực đến cán cân vãng lai và cán cân thanh toán nói chung. Ngoài nguồn thu từ xuất khẩu, các nguồn thu khác trong cán cân vãng lai cũng chịu ảnh hưởng dây chuyền từ hoạt động FDI. Các dịch vụ phục vụ các nhà đầu tư thu ngoại tệ được mở rộng và phát triển. Khách quốc tế đến các nước đang phát triển với mục đích tìm hiểu cơ hội đầu tư tăng lên, dịch vụ du lịch, khách sạn, vận chuyển hàng không, … cũng theo đó mà phát triển. Mặc dù ảnh hưởng của FDI đến cán cân thanh toán còn là vấn đề tranh cãi, do quan điểm cho rằng nguồn lợi nhuận chuyển ra nước ngoài dần sẽ lớn và có tác động bất lợi, nhưng về lâu dài FDI vẫn có ảnh hưởng tích cực cho cán cân thanh toán nói chung. Nguồn thu từ xuất khẩu và từ các dịch vụ thu ngoại tệ sẽ ngày càng tăng, còn nhu cầu nhập khẩu sẽ ổn định.

FDI đối với tăng trưởng GDP và thu ngân sách Nhà nước. FDI giúp các nước tăng GDP. ở nhiều nước đang phát triển, tốc độ tăng trưởng của khu vực

có vốn FDI thường cao hơn tốc độ tăng trưởng của khu vực kinh tế có vốn trong nước, chính vì vậy FDI góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển và tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy các thành phần kinh tế khác phát triển. Tỷ trọng của khu vực kinh tế có vốn FDI trong cơ cấu GDP theo thành phần kinh tế ngày càng tăng. Khu vực này liên tục có tốc độ tăng trưởng cao hơn mức trung bình của nền kinh tế. FDI cũng góp phần tăng thu cho ngân sách nước nhận đầu tư thông qua thuế và tiêu dùng các dịch vụ công cộng.

Mở rộng thị trường xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới

Vai trò này của FDI thể hiện rất rõ nét ở các nước áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu. Sự xuất hiện của các dự án FDI đi kèm với công nghệ, máy móc, thiết bị hiện đại đã giúp các nước nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu. Các dự án FDI tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao hơn, phù hợp tiêu chuẩn quốc tế hơn. Bên cạnh đó thông qua các mối quan hệ sẵn có của các nhà đầu tư nước ngoài hàng hóa của các doanh nghiệp có vốn FDI tiếp cận được thị trường thế giới. Như vậy, FDI đã vừa làm tăng năng lực xuất khẩu vừa mở rộng thị trường xuất khẩu cho các nước nhận đầu tư. ở nhiều nước kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong lĩnh vực chế tạo, kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của Mỹ ở các nước NIC châu á, những nước đã sớm áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu, chiếm trên 60% tổng doanh thu trong những năm 1980, trong khi đó tỷ trọng này thấp hơn rất nhiều chưa đến 20% ở các nước Châu Mỹ La Tinh, các nước duy trì chính sách sản xuất thay thế nhập khẩu đến những năm 1980. Đầu những năm 1990, khi các nước Châu Mỹ La Tinh chuyển sang áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu, năng lực xuất khẩu của các nớc này đã tăng lên đáng kể

và khu vực có vốn FDI đã chiếm tới 48% tổng kim ngạch xuất khẩu của Brazil.

Cơ cấu hàng xuất khẩu cũng thay đổi theo hướng tích cực. Trị giá hàng công nghiệp ngày càng tăng. Một phần do các doanh nghiệp FDI chủ yếu xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến. Một số nước như Trung Quốc, Costa Rica, Hungary, Ireland, Mexico, ... đã rất thành công trong việc tăng thị phần một số mặt hàng trên thị trường thế giới.

FDI góp phần phát triển nguồn nhân lực

FDI giúp các nước đang triển tận dụng được lợi thế về nguồn lao động dồi dào. ở nhiều nước, khu vực có vốn FDI tạo ra số lượng lớn việc làm cho người lao động đặc biệt là trong lĩnh vực chế tạo. Nhìn chung, số lượng việc làm trong khu vực có vốn FDI và tỷ trọng trong tổng lao động ở các nước đang phát triển có xu hướng tăng lên. Xu hướng chung ở các nước là tỷ trọng lao động trong khu vực có vốn FDI trong lĩnh vực chế tạo so với tổng lao động trong lĩnh vực này lớn hơn tỷ trọng lao động trong khu vực FDI trong tất cả các lĩnh vực so với tổng số lao động ở nước nhận đầu tư . (xem bảng 1.4.).

Bên cạnh đó, FDI còn góp phần vào việc đào tạo, nâng cao trình độ cho người lao động. Năng suất lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI thường cao hơn trong các doanh nghiệp trong nước (xem bảng 1.4). Với tiêu chí coi hiệu quả làm việc là ưu tiên hàng đầu trong tuyển dụng và sử dụng lao động, các doanh nghiệp có vốn FDI thường xây dựng được một đội ngũ công nhân, nhân viên lành nghề, có tác phong công nghiệp, có kỷ luật cao. Đội ngũ cán bộ của nước nhận đầu tư tham gia quản lý hoặc phụ trách kỹ thuật trong các dự án FDI trưởng thành nhiều mặt. Phần lớn số lao động cấp cao này được tham gia đào tạo, huấn luyện ở trong và ngoài nước, được tiếp thu những kinh nghiệm quản lý điều hành của các nhà kinh doanh nước ngoài. Đặc biệt

với hình thức doanh nghiệp liên doanh, chủ đầu tư của nước chủ nhà tham gia quản lý cùng các nhà đầu tư nước ngoài nên có điều kiện tiếp cận và học tập kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài trong sản xuất kinh doanh, nâng dần kiến thức kinh doanh hiện đại của mình lên, ví dụ như: kinh nghiệm xây dựng và đánh giá dự án, kinh nghiệm tổ chức và điều hành doanh nghiệp, quản lý tài chính, kế toán, quản lý công nghệ, nghiên cứu thị trường, nghệ thuật tiếp thị, thông tin quảng cáo, tổ chức mạng lưới dịch vụ, ...

Bảng 2.1 So sánh năng suất lao động của các chi nhánh nước ngoài và các doanh nghiệp trong nước trong lĩnh vực chế tạo ở một số nước

Nền kinh tế	*Năm*	*Chi nhánh nước ngoài*			*Doanh nghiệp trong nước*		
		Số lao động (1000 người)	*Giá trị gia tăng (triệu USD)*	*Năng suất lao động (USD)*	*Số lao động (1000 người)*	*Giá trị gia tăng (triệu USD)*	*Năng suất lao động (USD)*
Trung Quốc	1997	5988.9	43108.6	7 199	55594.1	146372.5	2 633
Hồng Kông	1994	68.5	2 422.0	35 881	358.5	9 338.0	26 259
Malaysia	1995	528.7	12082.7	22 940	842.3	11 728.0	13 923
Đài Loan	1994	258.6	25131.7	97 193	2 180.1	44 764.5	20 533

Nguồn: UNCTAD, 2003, 2008. World Investment Report 2003, 2005

Nhiều nghiên cứu cho thấy tiền lương trả cho lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI lớn hơn trong các doanh nghiệp trong nước. Điều này không chỉ đúng ở các nước đang phát triển mà còn đúng cả ở các nước công nghiệp phát triển. Lý do chủ yếu là các doanh nghiệp có vốn FDI thường có xu hướng đầu tư vào các ngành hoặc các địa bàn có mức lương tương đối cao

ở nước nhận đầu tư, hoặc thường thuê lao động có tay nghề cao, hoặc nhờ công nghệ chủ đầu tư đem vào hiện đại hơn nên có thể đem lại năng suất cao hơn, do đó tiền lương trả cho lao động cao hơn,... Theo nghiên cứu của Lipsey, các doanh nghiệp có vốn FDI ở các nước Mexico, Marốc, Venezuala, Indonesia, Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hồng Kông và Malaysia trả l-ương cho lao động cao hơn các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp trong cùng ngành.

Tác động lan truyền của bộ phận lao động trong khu vực FDI rất có ý nghĩa. Các cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật trong nước được kích thích nâng cao trình độ khi giao dịch với các đối tác nước ngoài. Người lao động, nhất là lực lượng lao động trẻ, mong muốn tìm việc làm trong các doanh nghiệp có vốn FDI để được thử sức trong một môi trường năng động hơn và có thu nhập cao hơn đã quan tâm hơn đến việc nâng cao trình độ và tay nghề.

Củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, đẩy nhanh tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới

Trong các hoạt động kinh tế đối ngoại, hoạt động ĐTNN ngày càng có ý nghĩa và vai trò quan trọng. Quan hệ đầu tư góp phần thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại khác phát triển. Cam kết bảo đảm cho hoạt động FDI và hiệu quả của các dự án FDI là cơ sở để các nước đang phát triển thu hút các nguồn vốn ĐTNN khác (ODA, tín dụng quốc tế, ...). Quan hệ thương mại của các nước mở rộng theo quá trình phát triển của các doanh nghiệp có vốn FDI. Các doanh nghiệp này trong giai đoạn xây dựng cơ bản có nhu cầu nhập khẩu rất lớn. Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp này lại có nhu cầu nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu và xuất khẩu sản phẩm. Ngoại thương của các nước nhận đầu tư được mở rộng cả về chủng loại hàng hóa cũng như thị trư-ờng nhờ rất nhiều vào các doanh nghiệp có vốn FDI. Thông qua các dự án

FDI, nhất là các dự án của các MNC, các nước đang phát triển từng bước tham gia vào phân công lao động quốc tế và vào hệ thống sản xuất thế giới.

Hoạt động FDI góp phần làm phong phú, đa dạng và sâu sắc các quan hệ kinh tế đối ngoại của các nước đang phát triển. Nền kinh tế trong nước dần dần tham gia sâu rộng hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Điều này tạo thuận lợi cho các nước tham gia vào các hiệp định hợp tác kinh tế song phương, đa phương.

2.4.4.2 Tác động tiêu cực

Bên cạnh những tác động tích cực, FDI cũng có những tác động tiêu cực đến nền kinh tế của nước nhận đầu tư.

Về nguồn lực: Các doanh nghiệp FDI có thể cung cấp rất ít hoặc cung cấp những nguồn lực và tài sản không phù hợp. Các doanh nghiệp này cũng có thể chia cắt thị trường nước ngoài so với FDI của các công ty nội địa. Có thể không thích nghi với các năng lực và nhu cầu nội địa hóa.

Năng lực kinh doanh*:* Các năng lực kinh doanh, phương thức quản lý và thói quen làm việc nước ngoài không thích nghi với/khi có thể, thay đổi văn hóa kinh doanh tại địa phương. Việc đưa vào các quy trình quan hệ ngành của nước ngoài có thể dẫn đến bất ổn ngành. Việc theo đuổi các hoạt động chống cạnh tranh có thể dẫn tới mức độ tập trung cao.

Hiệu quả: Có thể hạn chế việc nâng cấp các nguồn lực và năng lực bản địa bằng việc hạn chế sản xuất nội địa ở các hoạt động giá trị gia tăng thấp và nhập khẩu phần lớn các sản phẩm trung gian có giá trị gia tăng cao. Cũng có thể giảm các cơ hội cho tích tụ kinh tế nội địa bằng việc hạn chế các liên kết trong các nhà cung cấp và khách hàng công nghiệp nước ngoài.

Doanh thu thuế: Bằng việc hạn chế tăng trưởng của GDP thông qua các tác động từ 1-3 ở trên. Bằng việc chuyển giá hoặc các công cụ khác để làm giảm thuế nộp cho chính phủ nước chủ nhà.

Cán cân thanh toán: Bằng việc làm trầm trọng hơn cán cân thanh toán thông qua việc hạn chế xuất khẩu và xúc tiến nhập khẩu và loại trừ các công ty bản địa xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu.

Hội nhập kinh tế quốc tế: Bằng việc làm trầm trọng hơn cán cân thanh toán thông qua việc hạn chế xuất khẩu và xúc tiến nhập khẩu và loại trừ các công ty bản địa xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu.

Chính trị văn hóa, xã hội: Bằng việc gây bất ổn hoặc phân chia chính trị, xã hộivà văn hóa; bằng việc đưa ra các giá trị (ví dụ như về quảng cáo, tập quán kinh doanh, thói quen lao động và tiêu chuẩn môi trường); và bằng việc can thiệp trực tiếp của các công ty nước ngoài vào thể chế chính trị hoặc quy trình bầu cử của nước chủ nhà.

- Phụ thuộc về kinh tế

- Tiếp thu công nghệ lạc hậu

- Ô nhiễm môi trường

- Triệt tiêu khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước

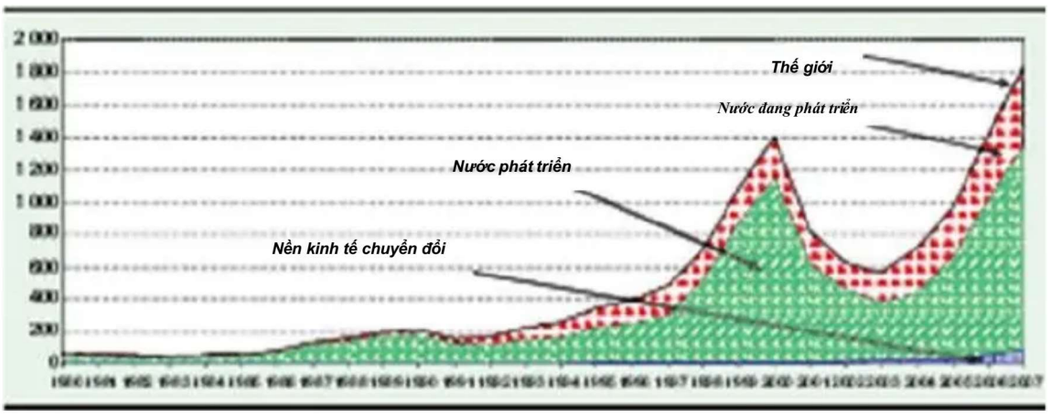
- Lối sống, các vấn đề xã hội

2.5 Xu thế vận động của FDI trên thế giới trong những năm gần đây

2.8.1 FDI tăng trưởng mạnh trong những năm 1990-2000, suy giảm trong giai đoạn 2001-2003, tăng mạnh từ 2004-2007 và lại suy giảm từ sau năm 2007 đến nay.

Hình 2.5 Dòng vốn FDI đầu tư vào các nước phân theo nền kinh tế, 1980 – 2007

Đơn vị: tỷ USD



(Nguồn: UNCTAD FDI/TNC database)

Trong giai đoạn 1991-2000 trong khi thương mại quốc tế có tốc độ tăng trưởng chậm năm 2000 tốc độ tăng là 10% gấp đôi tốc độ tăng của năm 1999, thì FDI có tốc độ tăng trưởng rất cao.

Tuy nhiên trong giai đoạn 2001-2003 FDI toàn cầu giảm mạnh. Trong 2 năm 2004-2005 FDI đã phục hồi, nhưng tới thời điểm nền kinh tế toàn cầu suy thoái từ năm 2009 FDI cũng giảm sút.

2.8.2 FDI phân bố không đều giữa các nước trên thế giới cả về dòng vốn vào và ra

FDI ngày càng phân bổ không đều giữa các nước và tốc độ tăng FDI ở các nước cũng rất khác nhau và không ổn định qua các năm : Các nước phát triển đang là các quốc gia thu hút FDI lớn nhất thế giới với tốc độ tăng FDI bình quân hàng năm lên tới vài chục % trong khoang 10 năm gần đây. Năm 1999 FDI vào Mỹ tăng gần 30% so với năm 1998, đạt 250 tỷ USD chiếm gần 1/3 FDI toàn thế giới. EU là khu vực thu hút FDI lớn nhất thế giới với 285 tỷ USD năm 1999 tăng 24% so với năm 1998. Các nước đang phát triển từ chỗ chiếm 70% FDI toàn thế giới những năm 1960 năm 1999 chỉ chiếm 22,5% tổng FDI trên thế giới.

Giữa các nước đang phát triển FDI phân bổ không đều, chủ yếu tập trung vào một số ít nước.

2/3 FDI vào các nước đang phát triển tập trung vào 10 nước trong đó có 7 nước châu á (Trung quốc, Singapore, Malaysia, Indonesia, Hongkong, Đài Loan và Thái Lan), 3 nước châu Mỹ (Achentina, Mexico và Colombia) không có nước nào thuộc châu Phi, châu Âu. 1/3 FDI còn lại chia sẻ cho hơn 100 nước. Trung Quốc luôn dẫn đầu trong các nớc đang phát triển về thu hút FDI, thường xuyên chiếm 1/3 FDI vào các nước này : năm 1998 FDI vào Trung Quốc chiếm 80% FDI vào châu á và 35% FDI vào các nước đang phát triển. Do tác động của khủng hoảng tài chính tiền tệ châu á năm 1997, FDI vào Trung Quốc có xu hướng giảm : năm 1997 giảm 11%, 1998 : -10% ; 1999 : -10%, nhưng từ năm 2000 đến nay phục hồi và tăng trưởng mạnh hơn.

Trong thập kỷ vừa qua, 5 nước nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thường xuyên chiếm từ 50-70% tổng FDI vào khu vực này. 10 nước nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thờng xuyên chiếm từ 70-

80% tổng FDI vào khu vực này. 30 nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thường xuyên nhận được trên 90% tổng FDI vào khu vực này.

2.8.3 FDI chủ yếu bị chi phối bởi các TNC

Mặc dù có sự đa dạng hoá về chủ thể tham gia đầu tư nhưng thực chất 90% FDI đang được kiểm soát bởi các công ty xuyên quốc gia, mà chủ yếu là khoảng 100 công ty của Mỹ, EU và Nhật Bản. Hiện có khoảng 60.000 TNE với hơn 500.000 chi nhánh trên toàn thế giới. Các TNE chiếm 25% tổng giá trị sản xuất của toàn thế giới

Do thực lực rất mạnh (vốn + kỹ thuật + công nghệ + thị trường + phương thức quản lý) có thể vượt cả tiềm lực kinh tế của nhiều quốc gia, với cấu trúc mạng lưới, được sự hỗ trợ của các phương tiện thông tin hiện đại, các công ty đa quốc gia đang thực sự "phong toả", chi phối hoạt động của hệ thống kinh tế toàn cầu.

Cũng dựa vào thực lực mạnh, bằng nhiều phương thức khác nhau, các công ty này ảnh hưởng rất lớn đến việc điều chỉnh ‘luật chơi’ kinh tế toàn cầu cũng như đến chính sách của nhiều quốc gia.

Có sự liên kết chặt chẽ giữa kinh doanh công nghiệp, thương mại - dịch vụ với kinh doanh tài chính ngân hàng trong hoạt động của các công ty này, hình thành những tổ hợp khổng lồ theo kiểu tài phiệt, lũng đoạn.

Giữa các công ty này tồn tại quan hệ hai chiều vừa liên minh vừa cạnh tranh khốc liệt. Liên minh để thao túng các nền kinh tế quốc gia nào đó hay đối phương. Còn cạnh tranh là bản chất và hiện đã đạt tới trình độ cao (thôn tính cả những tập đoàn khổng lồ). Xu hướng hợp nhất các tập đoàn vốn đã là khổng lồ nhất thế giới trong hầu hết tất cả các lĩnh vực quan trọng hàng đầu của nền kinh tế hiện đại diễn ra rất mạnh trong vài năm gần đây là một động thái rất mới.

Mối quan hệ phức tạp của các công ty này với nhau trong nhiều trường hợp làm cho việc dự đoán chiều hướng vận động của các mối quan hệ chính thức giữa các nước và khu vực trở nên khó khăn hơn rất nhiều.

2.8.4 FDI chủ yếu được thực hiện dưới hình thức M&A

Cho đến cuối những năm 60, đầu tư trực tiếp nước ngoài chủ yếu dưới hình thức chi nhánh. Từ nửa đầu những năm 70 và đỉnh cao là giữa những năm 80, hình thức mua lại hoặc hợp nhất trở nên phổ biến. Cuối những năm 80 ở Mỹ gần 85% đầu tư nước ngoài dưới hình thức mua các công ty đã có sẵn so với 15% lập các chi nhánh mới. FDI dưới hình thức mua lại và sáp nhập (544 tỷ USD)chiếm 84% tổng FDI trên thế giới năm 1998, tăng 60% so với năm 97 (chiếm 71%). Trước đây quá trình liên kết và hợp nhất chỉ diễn ra với các công ty vừa và nhỏ, còn việc thôn tính sát nhập chỉ diễn ra trong quan hệ giữa công ty lớn với công ty nhỏ, thì hiện nay cùng với việc hình thành các khối kinh tế - mậu dịch khu vực, quá trình hợp nhất, liên kết các công ty, tập đoàn lớn nhất thế giới để hình thành những đế chế - công ty diễn ra mạnh mẽ.

Xu hướng này của các doanh nghiệp phương Tây, kể cả các doanh nghiệp mới xuất hiện trên bản đồ thế giới của hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài, chủ yếu được giải thích bởi các lý do gắn với *sự nhanh chóng, ít rủi ro hơn và khả năng tài chính* kém của các công ty ở nước nhận đầu tư:

+ Mua ngay phần thị trường và hỗ trợ chiến lược của mạng lưới phân phối cho phép tiết kiệm thời gian xúc tiến hoạt động ở thị trường nước ngoài.

+ Nghiên cứu và so sánh về rủi ro và hiệu quả giữa việc lập chi nhánh và mua lại thường phiến diện và ít có tính thuyết phục; nhưng xu hướng của những năm 80 chứng minh tầm quan trọng của tính chắc chắn khi mua lại một công ty đã có sẵn so với rủi ro của việc đầu tư mới, thường bấp bênh hơn, tại một nước xa lạ;

+ Sự tăng trưởng mạnh mẽ của FDI trong những năm 80 gắn liền với khả năng tài chính kém của rất nhiều các công ty Mỹ và châu Âu và sự sụt giá trên thị trường chứng khoán.

Đối với các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư lớn, M&A có nhiều ưu điểm hơn hình thức đầu tư mới như: Giúp chủ đầu tư chiếm lĩnh ngay các thị trường mới, tăng ngay thị phần và mức độ toàn cầu hoá, bổ sung các năng lực còn thiếu của chủ đầu tư trên thị trường này; tiết kiệm chi phí, cắt giảm chi phí : sau khi sát nhập với New England Corp. (kể cả chi nhánh của ngân hàng này), tập đoàn Tài chính Flinorstar đạt mức tiết kiệm hàng năm là 350 triệu USD cùng với mức thu nhập phụ là 200 triệu USD; tăng khả năng cạnh tranh : Ky-Corp một ngân hàng loại vừa đã nhảy vọt từ vị trí 200 lên 36, sau khi kết nạp một số ngân hàng cỡ nhỏ khác. Sau 10 năm lợi nhuận thu được từ cổ phiếu của ngân hàng mới sát nhập này có mức tăng trung bình mỗi năm là 10,5%, lượng cổ phiếu tăng 4,5% và giá cổ phiếu của nó tăng nhanh hơn từ 25 USD năm 1985 lên 35 USD năm 1998.

2.8.5 Có sự thay đổi sâu sắc về lĩnh vực đầu tư

Đầu thập kỷ 60: động cơ của chủ đầu tư là định hướng thị trường mà chủ yếu là lao động rẻ. Các ngành thu hút nhiều FDI: những ngành sản xuất truyền thống, khai khoáng, chế biến nông sản. Những năm 80: cùng với sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, lĩnh vực đầu tư cũng thay đổi. Các nước đang phát triển vẫn chủ yếu đầu tư vào lĩnh vực sản xuất vật chất. Ngày nay, FDI tập trung vào các ngành kinh tế mới như tin học, công nghệ thông tin, sinh học, ... Các ngành sản xuất truyền thống bị sáp nhập và tổ chức lại : ô tô, điện tử, dược phẩm, hoá chất. FDI vào dịch vụ phát triển mạnh chiếm trên 60% FDI trên thế giới trong những năm 2000. Đầu tư vào cơ sở hạ tầng cũng tăng nhanh dưới các hình thức BOT, BTO, BT.

2.6 Những xu hướng mới của ODA trên thế giới

Trong thời đại ngày nay, dòng vốn ODA đang vận động với nhiều sắc thái mới. Đây cũng chính là một trong nhiều nhân tố tác động tới việc thu hút nguồn vốn ODA. Cụ thể nguồn vốn ODA có những đặc trưng sau:

-Ngày càng thêm nhiều cam kết quan trọng trong quan hệ hỗ trợ phát triển chính thức;

-Bảo vệ môi trường sinh thái đang là trọng tâm ưu tiên của nhiều nhà tài trợ;

-Vấn đề phụ nữ trong phát triển thường xuyên được đề cập tới trong chính sách ODA của nhiều nhà tài trợ;

- Mục tiêu và yêu cầu của các nhà tài trợ ngày càng cụ thể, tuy nhiên, ngày càng có sự nhất trí cao giữa nước tài trợ và nước nhận viện trợ về một số mục tiêu;

- Nguồn vốn ODA tăng chậm và có xu hướng giảm;

- Cạnh tranh giữa các nước đang phát triển trong việc thu hút vốn ODA đang tăng lên.

Câu hỏi ôn tập:

1. Đầu tư quốc tế và xuất khẩu tư bản khác nhau cơ bản như thế nào?

2. Khi nghiên cứu tác động của đầu tư quốc tế, hãy liên hệ với những gì đã và đang diễn ra ở Việt Nam?

3. Nghiên cứu xu hướng đầu tư quốc tế hiện nay và rút ra những bài học cho Việt Nam?

Tài liệu tham khảo của chương

1. Jacquemot Pierre, 1990. La firme multinationale: Une introduction économique, Economica, Paris.
2. Kiyoshi Kojima, *Foreign Direct Investment, A Japan model of Multinational Business Operations*, Croom Helm London, 1978, page 78.
3. OECD, 1999. OECD Benchmark definition of foreign direct investment, 3rd edition.
4. Samuelson Paul A. & Nordhaus William D., 1988. ***Economics***, McGraw-Hill Book Company, 12th Edition.
5. UNCTAD, 2004. *World Investment Report* 2004. United Nations, New York and Geneva.
6. UNCTAD, 2008. *World Investment Report* 2008. United Nations, New York and Geneva.

CHƯƠNG 1 MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ.

Yêu cầu của chương 3:

Sinh viên phải nắm được các vấn đề sau đây:

- Thế nào là môi trường đầu tư và sự cần thiết phải nghiên cứu môi trường đâu tư quốc tế;

- So sánh môi trường đầu tư của Việt Nam vói các nước trong khu vực;

- Vấn đề cải thiện môi trường đầu tư và môi quan hệ với thu hút nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài.

Phân bổ thời gian: dự kiến chương này giảng viên sẽ trình bày 2 giờ lý thuyết, sinh viên sẽ nghiên cứu tài liệu và thảo luận 4 giờ.

3.1 Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế.

3.1.1 Khái niệm

Theo Từ điển Tiếng Việt khái niệm "Môi trường" là những yếu tố hoặc trạng thái bên ngoài có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới đối tượng. Vậy, môi trường đầu tư là những nhân tố bên ngoài (khách quan) của nước sở tại có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động đầu tư. Hoạt động đầu tư là việc bỏ vốn ngày hôm nay để thu lại lợi nhuận trong tương lai

Như vậy từ khái niệm môi trường của một khách thể bao gồm vật chất, điều kiện hoàn cảnh, các đối tượng khác hay các điều kiện nào đó mà chúng bao quanh khách thể này hay các hoạt động khách thể diễn ra trong chúng, ta

có thể định nghĩa: môi trường đầu tư (theo nghĩa chung nhất) là tổng hoà các yếu tố bên ngoài liên quan đến hoạt động đầu tư như chính trị, kinh tế, văn hoá, xã hội, pháp luật, tài chính, cơ sở hạ tầng, năng lực thị trường, lợi thế của một quốc gia có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của nhà đầu tư.

3.1.2 Sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế

3.1.2.1 Đối với doanh nghiệp:

Mọi hoạt động đầu tư dù ở đâu (trong nước hay ngoài nước) suy cho cùng là để thu lợi nhuận, vì thế môi trường đầu tư hấp dẫn phải là một môi trường mà ở đó các hoạt động đầu tư có hiệu quả cao nhất, hạn chế thấp nhất mức độ rủi ro. Điều đó lại chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố như: điều kiện tự nhiên, chế độ chính trị, chính sách và luật pháp. Các yếu tố xã hội, như truyền thống, văn hoá, tập quán và tôn giáo cũng tác động rất lớn tới hoạt động đầu tư và khả năng sinh lợi của dự án đầu tư. Như vậy, việc nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế sẽ là căn cứ quan trọng để các nhà đầu tư quyết định có đầu tư hay không, đầu tư cái gì, lĩnh vực nào, ở đâu, quy mô dự án ra sao.

3.1.2.2 Đối với Chính phủ:

Hiện nay, hầu hết các quốc gia đều nhận thấy vai trò quan trọng của đầu tư quốc tế đối với sự phát triển kinh tế nên rất tích cực cải thiện môi trường đầu tư để hấp dẫn, thu hút nguồn vốn nước ngoài, đặc biệt làm nguồn vốn FDI. Việc nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế để các chính phủ thấy điểm mạnh, điểm yếu của quốc gia mình trong việc tạo lập môi trường kinh doanh tốt và trên cơ sở đó sẽ có chính sách, biện pháp thích hợp nhằm tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư. Các quốc gia khu vực Đông Nam Á trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính- tiền tệ năm 1997 rất ít chú ý tới việc cải thiện môi trường đầu tư vì nguồn vốn đầu tư nước ngoài chủ yếu là đầu tư gián tiếp

vào bất động sản và thị trường chúng khoán. Sau cuộc khủng hoảng, các quốc gia đã rất tích cực cải thiện môi trường đầu tư để thu hút nguồn vốn FDI vì họ nhận thấy nguồn vốn này có vai trò đặc biệt quan trọng cho tăng trưởng và phát triển và không là nguyên nhân gây ra khủng hoảng tài chính như nguồn vốn FPI.

3.2 Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia (phân loại môi trường đầu tư).

Môi trường đầu tư cứng: môi trường đầu tư cứng liên quan đến các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng kỹ thuật đảm bảo cho sự phát triển kinh tế vủng, quốc gia như: hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông (đường sá, cầu cảng, sân bay, bến cảng…), hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống cung cấp năng lượng, nước…vv.

Môi trường đầu tư mềm: môi trường đầu tư mềm bao gồm hệ thống các dich vụ hành chính công, dịch vụ pháp lý liên quan đến hoạt động đầu tư (đặc biệt các vấn đề liên quan đến chế độ đối xử và giải quyết các tranh chấp, khiếu nại), hệ thống các dịch vụ tài chính- ngân hàng, kế toán và kiểm toán… vv.

Cụ thể, môi trường đầu tư được cấu thành từ nhiều yếu tố mà theo UNCTAD, có thể tổng hợp thành 3 nhóm yếu tố sau:

3.2.1 Khung chính sách

Khung chính sách bao gồm hệ thống các quy định hành chính, luật pháp và chiến lược của Nhà nước để trên cơ sở đó Chính phủ, các cơ quan thuộc chính phủ và địa phương điều hành hoạt động của nền kinh tế nhằm đạt được các mục tiêu phát triển trong từng giai đoạn lịch sử nhất định. Khung chính sách kinh tế năm trong nhóm môi trường đầu tư mềm trong hệ thống môi trường đầu tư của các quốc gia.Khung chính sách không phải là hàng loạt

các nguyên tắc bắt buộc áp đặt trên cơ sở của chính phủ mà nó là một công cụ hữu hiệu để giúp các chính phủ xác định vai trò của các vấn đề quan trọng nếu các chính phủ muốn tạo ra một môi trường kinh doanh hấp dẫn đối với các nhà đầu tư. Vấn đề các nhà đầu tư quan tâm khi quyết định đầu tư vào một quốc gia điều đầu tiên họ phải nghiên cứu khung chính sách, bởi vì khung chính sách có ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng sinh lợi của nguồn vốn đầu tư, dưới các khía cạnh khác nhau như:

- Tốc độ tăng trưởng của thị trường;

- Khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới của nhà đầu tư;

- Sự tin cậy và sự ưa chuộng của người tiêu dùng cũng như khả năng thanh toán của người tiêu dùng;

- Cơ cấu thị trường …vv.

3.2.2 Các yếu tố kinh tế

Nhóm các yếu tố kinh tế là tổng thể các nhân tố hữu hình và vô hình, có sẵn (trời cho) và tạo ra cấu thành của một nền kinh tế và cũng là thước đo để đánh giá "tầm vóc" của nền kinh tế quốc gia. Yếu tố kinh tế là mục tiêu nghiên cứu, là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ nhà đầu tư nào.

Với mục tiêu tối thượng là tạo ra lợi nhuận cho nhà đầu tư, các yếu tố sau đây cần được quan tâm tìm hiểu:

- Tính sẵn có của nguồn nguyên liệu;

- Lao động sẵn có giả rẻ và có tay nghề;

- Cơ sở hạ tầng (hệ thống giao thông các loại, điện nước, thông tin liên lạc…);

- Tài sản đặc biệt (công nghệ, phát minh, thương hiệu) …

Trước đây, yếu tố quan trọng nhất và quyết định của một nước tiếp nhận vốn đầu tư trong việc thu hút và hấp dẫn FDI là nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có. Nhưng từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai tới nay, yếu tố nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có mất dần đi vai trò quan trọng của mình và tình hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài cũng giảm dần. Lý do là người ta cho rằng FDI mang lại lợi thế so sánh cho thương mại hơn là đầu tư. Việc đầu tư chỉ được khi một quốc gia có tài nguyên thừa nhưng lại không có đủ vốn cúng như trình độ kỹ thuật cao để khai thác và bán nguyên liệu thô trên thế giới. Hơn nữa, khi đầu tư vào ngành khai thác tài nguyên thiên nhiên của một quốc gia thì các nhà đầu tư sẽ mất nhiều chi phí cho việc trang bị cơ sở hạ tầng để đưa nguyên liệu thô đó ra khỏi biên giới, và điều đó cũng sẽ làm tăng các chi phí đầu tư.

Khi tìm kiếm hiệu quả và lợi nhuận ở các nước nhận đầu tư, nhà đầu tư còn thường phải quan tâm đến các yếu tố sau:

- Chi phí thực cho các nguyên liệu và các tài sản kể trên được điều chỉnh theo năng suất lao động;

- Chi phí các yếu tố đầu vào khác, đặc biệt là chi phí vận tải, thông tin và các yếu tố trung gian;

- Hiệp định khu vực cho phép tiếp cận mạng lưới thị trường khu vực.

3.2.3 Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh

Các yếu tố tạo điều kiên cho kinh doanh tại nước nhận đầu tư là các biên pháp mà chính phủ hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài gồm: hoạt động xúc tiến đầu tư, các biện pháp khuyến khích đầu tư (miễn, giảm thuế, thuế ưu đãi, ưu đãi thuê mặt bằng…); các biện pháp nhằm giảm tiêu cực phí (minh bạch và đơn giản hoá thủ tục hành chính, tăng hiệu quả công tác quản lý, giảm và loại trừ tham nhũng); các biện pháp cải thiện và

nâng cao chất lượng dich vụ tiện ích, công cộng nhằm nâng cao chất lượng sống của con người.

+ Hoạt động xúc tiến đầu tư gồm việc quảng bá ra bên ngoài về hình ảnh, chính sách, lợi thế, tiềm năng của nước nhận đầu tư nhằm cung cấp thông tin trung thực nhất, cập nhật nhất để nhà đầu tư hiểu đúng về môi trường kinh doanh của quốc gia mình. Mục đích của hoạt động này là tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Ngày nay, các biện pháp xúc tiến đầu tư ngày càng có vị trí quan trọng. Các biện pháp phát sinh đầu tư có thể là chiến dịch email trực tiếp hoặc điện thoại hoặc tuyên truyền, truyền thông đầu tư vào một ngành công nghiệp nhất định, nhưng quan trọng và hiệu quả hơn là hoạt động xúc tiến hướng tới các công ty có khả năng vốn, công nghệ và thiện chí đầu tư. Dịch vụ tư vấn đầu tư cũng là một thành phần quan trọng trong hoạt động xúc tiến đầu tư ở các nước đang phát triển. Tư vấn đầu tư bao gồm phổ biến, hướng dẫn các bước khác nhau của quá trình chấp nhận đầu tư và hỗ trợ để có được giấy phép đầu tư cũng như các thủ tục và hỗ trợ sau đầu tư. Các dich vụ này sẽ giúp các nhà đầu tư yên tâm hơn khi đầu tư vào một quốc gia mà bản thân họ chưa hiểu nhiều về môi trường kinh doanh, giúp giảm bớt các khoản chi phí không cần thiết.

+ Các biện pháp khuyến khích đầu tư là những biện pháp của Chính phủ nước sở tại, là lơi thế kinh tế có thể đo lường được đối với một doanh nghiệp (nhà đầu tư) nhất định, nhằm tăng tỷ lệ lợi nhuận và giảm các chi phí cũng như rủi ro. Các hình thức khuyến khích đầu tư chủ yếu là khuyến khích về tài khoá như giảm tỷ lệ thuế thu nhập doanh nghiệp, trợ cấp đầu tư và tái đầu tư, miễn giảm thuế, khuyến khích về tài chính như hỗ trợ của chính phủ dưới dạng tín dụng trợ cấp, tham gia vốn Nhà nước, bảo hiểm tín dụng của chính phủ. Ngoài ra, còn có các ưu đãi về thị trường như hỗ trợ độc quyền, bảo vệ cạnh tranh nhập khẩu, các hợp đồng chính phủ ưu tiên (trong các chương

trình mua sắm công) và đối xử ưu đãi về trao đổi ngoại hối và dịch vụ cơ sở hạ tầng.

+ Biện pháp kiểm soát các loại tiêu cực phí và đảm bảo công bằng các dịch vụ tiện ích. Đây là yếu tố có thể giảm sự hấp dẫn đối với nhà đầu tư nếu không kiểm soát được chặt chẽ tình trạng quan liêu, tham nhũng và cửa quyền của các cơ quan công quyền. Hiện nay, tình trạng này rất phổ biến ở các nước đang và chậm phát triển và là mối lo không chỉ của các doanh nghiệp nước ngoài mà còn cả các doanh nghiệp trong nước muốn làm ăn bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh.

+ Các dịch vụ hỗ trợ sau đầu tư là các biện pháp, quy định của chính phủ nhằm tạo điều kiện cho các nhà đầu tư thiết lập các chi nhánh ở nước ngoài để giải quyết các công việc hàng ngày. Một khi nhà đầu tư làm ăn có hiệu quả thì họ sẽ muốn duy trì hoạt động của mình lâu dài ở nước sở tại bằng cách tái đầu tư thu nhập của mình (tái đầu tư). Mặt khác, khi tỷ lệ tái đầu tư càng lớn, số các nhà đầu tư mong muốn tái đầu tư ở một nước tiếp nhận đầu tư càng tăng, thì chứng tỏ môi trường đầu tư của nước đó tốt, hấp dẫn và vì thế cũng sẽ lôi kéo các nhà đầu tư khác cũng tham gia đầu tư vào quốc gia đó.

3.2.4 Nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế dưới góc độ quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài

Khi lựa chọn địa điểm để đầu tư ở nước ngoài, chủ đầu tư sẽ phải cân nhắc đến các điều kiện sản xuất, kinh doanh ở địa điểm đó xem có thuận lợi hay không nghĩa là cân nhắc đến các yếu tố có liên quan đến lợi thế địa điểm của nước nhận đầu tư. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi thế địa điểm của các n-ước nhận đầu tư được đề cập đến trong khái niệm *"Môi trường đầu tư"*.

Theo Hội nghị của Liên hiệp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), các yếu tố quyết định FDI của nước tiếp nhận đầu tư được chia thành 3 nhóm sau:

Thứ nhất là khung chính sách về FDI của nớc nhận đầu tư gồm các quy định liên quan trực tiếp đến FDI và các quy định có ảnh hưởng gián tiếp đến FDI.

Các quy định của luật pháp và chính sách liên quan trực tiếp FDI bao gồm các quy định về việc thành lập và hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài (cho phép, hạn chế, cấm đầu tư vào một số ngành, lĩnh vực; cho phép tự do hay hạn chế quyền sở hữu của các chủ đầu tư nước ngoài đối với các dự án; cho phép tự do hoạt động hay áp đặt một số điều kiện hoạt động; có hay không các ưu đãi nhằm khuyến khích FDI; ...), các tiêu chuẩn đối xử đối với FDI (phân biệt hay không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư có quốc tịch khác nhau, ...) và cơ chế hoạt động của thị trường trong đó có sự tham gia của thành phần kinh tế có vốn ĐTNN (cạnh tranh có bình đẳng hay không; có hiện tượng độc quyền không; thông tin trên thị trường có rõ ràng, minh bạch không; ...). Các quy định này ảnh hưởng trực tiếp đến khối lượng và kết quả của hoạt động FDI. Các quy định thông thoáng, có nhiều ưu đãi, không có hoặc ít có các rào cản, hạn chế hoạt động FDI sẽ góp phần tăng cường thu hút FDI vào và tạo thuận lợi cho các dự án FDI trong quá trình hoạt động. Ngược lại, hành lang pháp lý và cơ chế chính sách có nhiều qui định mang tính chất hạn chế và ràng buộc đối với FDI sẽ khiến cho FDI không vào được hoặc các chủ đầu tư không muốn đầu tư. Các qui định của luật pháp và chính sách sẽ đ-ược điều chỉnh tùy theo định hướng, mục tiêu phát triển của từng quốc gia trong từng thời kỳ, thậm chí có tính đến cả các quy hoạch về ngành và vùng lãnh thổ.

Bên cạnh đó, một số các quy định, chính sách trong một số ngành, lĩnh vực khác cũng có ảnh hưởng đến quyết định của chủ đầu tư như:

Chính sách thương mại có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư vì FDI gắn với sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ. Ví dụ các nước theo đuổi chiến lược phát triển sản xuất trong nước để thay thế nhập khẩu sẽ thu hút được nhiều FDI vào sản xuất các hàng tiêu dùng phục vụ nhu cầu trong nước nhng sau đó một thời gian khi thị trường đã bão hòa nếu nước đó không thay đổi chính sách thì sẽ không hấp dẫn được FDI.

Chính sách tư nhân hóa liên quan đến việc cổ phần hóa, bán lại các công ty. Những nước cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào quá trình tư nhân hóa sẽ tạo cho các nhà đầu tư nước ngoài nhiều cơ hội, nhiều sự lựa chọn hơn trước khi quyết định đầu tư.

Chính sách tiền tệ và chính sách thuế có ảnh hưởng quan trọng đến sự ổn định của nền kinh tế. Các chính sách này ảnh hưởng đến tốc độ lạm phát, khả năng cân bằng ngân sách của nhà nước, lãi suất trên thị trường. Như vậy các chính sách này ảnh hưởng rất nhiều đến quyết định đầu tư. Các chủ đầu tư đều muốn đầu tư vào các thị trường có tỷ lệ lạm phát thấp. Lãi suất trên thị trường nước nhận đầu tư sẽ ảnh hưởng đến chi phí vốn, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập của các chủ đầu tư nước ngoài. Chính sách thuế của nước nhận đầu tư cũng thu hút được sự quan tâm rất lớn của các chủ đầu tư. Thuế thu nhập doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của các dự án FDI. Thuế thu nhập đối với ngời có thu nhập cao, thuế tiêu thụ đặc biệt, ... ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm. Nhìn chung các chủ đầu tư đều tìm cách đầu tư ở những nước có các loại thuế thấp.

Chính sách tỷ giá hối đoái ảnh hưởng đến giá các tài sản ở nước nhận đầu tư, giá trị các khoản lợi nhuận các chủ đầu tư thu được và năng lực cạnh

tranh của các hàng hóa xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài. Một nước theo đuổi chính sách đồng tiền quốc gia yếu sẽ có lợi trong việc thu hút ĐTNN và xuất khẩu hàng hóa. Chính vì vậy chính sách này ảnh hưởng đến FDI.

Chính sách liên quan đến cơ cấu các ngành kinh tế và các vùng lãnh thổ (khuyến khích phát triển ngành nào, vùng nào; ngành nào đã bão hòa rồi; ngành nào, vùng nào không cần khuyến khích, ...)

Chính sách lao động: có hạn chế hay không hạn chế sử dụng lao động nước ngoài; ưu tiên hay không ưu tiên cho lao động trong nước....

Chính sách giáo dục, đào tạo, chính sách y tế, ... ảnh hưởng đến chất lượng nguồn lao động cung cấp cho các dự án FDI.

Các qui định trong các hiệp định quốc tế mà nước nhận đầu tư tham gia ký kết. Ngày nay, các qui định này thường tạo thuận lợi cho FDI vì nó bảo vệ quyền lợi cho các nhà đầu tư, hướng tới không phân biệt các chủ đầu tư theo quốc tịch, ...

Nhìn chung các chủ đầu tư nước ngoài thích đầu tư vào những nước có hành lang pháp lý, cơ chế, chính sách đầy đủ, đồng bộ, thông thoáng, minh bạch và có thể dự đoán được. Điều này đảm bảo cho sự an toàn của vốn đầu tư.

Thứ hai là các yếu tố của môi trường kinh tế. Nhiều nhà kinh tế cho rằng các yếu tố kinh tế của nước nhận đầu tư là những yếu tố có ảnh hưởng quyết định trong thu hút FDI. Tùy động cơ của chủ đầu tư nước ngoài mà có thể có các yếu tố sau của môi trường kinh tế ảnh hưởng đến dòng vốn FDI:

Các chủ đầu tư có động cơ tìm kiếm thị trường sẽ quan tâm đến các yếu tố như dung lượng thị trường và thu nhập bình quân đầu người; tốc độ tăng tr-

ưởng của thị trường; khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới; các sở thích đặc biệt của người tiêu dùng ở nước nhận đầu tư và cơ cấu thị trường.

Các chủ đầu tư tìm kiếm nguồn nguyên liệu và tài sản sẽ quan tâm đến tài nguyên thiên nhiên; lao động chưa qua đào tạo với giá rẻ; lao động có tay nghề; công nghệ, phát minh, sáng chế và các tài sản do doanh nghiệp sáng tạo ra (thương hiệu, ...); cơ sở hạ tầng phần cứng (cảng, đường bộ, hệ thống cung cấp năng lượng, mạng lưới viễn thông).

Các chủ đầu tư tìm kiếm hiệu quả sẽ chú trọng đến chi phí mua sắm các nguồn tài nguyên và tài sản được đề cập ở phần trên, có cân đối với năng suất lao động; các chi phí đầu vào khác như chi phí vận chuyển và thông tin liên lạc đi/ đến hoặc trong nước nhận đầu tư; chi phí mua bán thành phẩm; tham gia các hiệp định hội nhập khu vực tạo thuận lợi cho việc thành lập mạng lới các doanh nghiệp toàn khu vực.

Thứ ba là các yếu tố tạo thuận lợi trong kinh doanh, bao gồm chính sách xúc tiến đầu tư; các biện pháp ưu đãi, khuyến khích đầu tư; giảm các tiêu cực phí bằng cách giải quyết nạn tham nhũng, cải cách thủ tục hành chính để nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý Nhà nước; nâng cao chất lợng các dịch vụ tiện ích xã hội để đảm bảo chất lượng cuộc sống cho các chủ đầu tư nước ngoài (các trường song ngữ, chất lượng cuộc sống, ...); các dịch vụ hậu đầu tư. Từ lâu các nước nhận đầu tư đã ý thức được tầm quan trọng của các yếu tố này, vì vậy các nước thường tìm cách cải tiến các yếu tố này nhằm tạo thuận lợi nhiều hơn cho các chủ đầu tư.

3.2.5 Cách tiếp cận khác

Bên cạnh cách tiếp cận của UNCTAD, còn có cách tiếp cận khác theo đó môi trường đầu tư bao gồm các yếu tố sau:

Môi trường chính trị xã hội **:** sự ổn định của chế độ chính trị, quan hệ các đảng phái đối lập và vai trò kinh tế của họ, sự ủng hộ của quần chúng, của các đảng phái, tổ chức xã hội và của quốc tế đối với chính phủ cầm quyền, năng lực điều hành và phẩm chất đạo đức của đội ngũ lãnh đạo đất nước, ý thức dân tộc và tinh thần tiết kiệm của nhân dân, mức độ an toàn và an ninh trật tự xã hội.

Môi trường pháp lý và hành chính*:* tính đầy đủ và đồng bộ của hệ thống pháp luật; tính rõ ràng, công bằng và ổn định của hệ thống pháp luật; khả năng thực thi pháp luật; khả năng bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư của pháp luật; những ưu đãi và hạn chế dành cho các nhà đầu tư của hệ thống pháp luật; thủ tục hành chính và hải quan.

Môi trường kinh tế và tài nguyên: Chính sách kinh tế; các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội (GDP, GDP/người, GNP); tỷ lệ tiết kiệm quốc gia; các luồng vốn đầu tư cho phát triển; dung lượng thị trường và sức mua của thị trường; tài nguyên thiên nhiên và khả năng khai thác; tính cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế; tình hình buôn lậu và khả năng kiểm soát; chính sách bảo hộ thị trường nội địa; hệ thống thông tin kinh tế.

Môi trường tài chính: Các chính sách tài chính (thu chi tài chính, mở tài khoản, vay vốn, lãi suất, chuyển lợi nhuận về nước,...); các chỉ tiêu đánh giá nền tài chính quốc gia (cán cân thương mại quốc tế, cán cân thanh toán quốc tế, nợ quốc gia, tỷ lệ lạm phát); tỷ giá hối đoái và khả năng điều tiết của Nhà nước; khả năng tự do chuyển đổi của đồng tiền; hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng; hoạt động của thị trường tài chính; hệ thống thuế và lệ phí; khả năng đầu tư Chính phủ cho phát triển; giá cả hàng hoá; ...

Môi trường cơ sở hạ tầng: Hệ thống đường sá, cầu cống, sân bay, cảng, ...; mức độ thoả mãn các dịch vụ điện, nước, bưu chính viễn thông,

khách sạn, ...; khả năng thuê đất và sở hữu nhà; chi phí thuê đất, đền bù giải toả, thuê nhà; chi phí dịch vụ vận tải, điện, nước, thông tin liên lạc`...

Môi trường lao động: nguồn lao động và giá cả nhân công lao động; trình độ của đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân; cường độ lao động và năng suất lao động; tính cần cù và kỷ luật lao động; tình hình đình công, bãi công; hệ thống giáo dục đào tạo; sự hỗ trợ của Chính phủ cho phát triển nguồn nhân lực.

Môi trường quốc tế: quan hệ ngoại giao của chính phủ; quan hệ thương mại, mức độ được hưởng ưu đãi MFN và GSP của các nước này; hợp tác kinh tế quốc tế (tham gia vào các khối kinh tế, diễn đàn kinh tế thế giới); mức độ mở cửa về kinh tế và tài chính với thị trường bên ngoài... Tóm lại, là các nhân tố của môi trường quốc tế. Đó là các yếu tố thuộc môi trường kinh tế, chính trị, xã hội toàn cầu có ổn định hay không, có thuận lợi hay không thuận lợi cho nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư cũng như cho chính chủ đầu tư khi tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài. Tình hình cạnh tranh giữa các nước trong thu hút FDI ảnh hưởng nhiều đến dòng chảy FDI. Để nâng cao năng lực cạnh tranh trong thu hút FDI các nớc sẽ phải cải tiến môi trường đầu tư, tạo thuận lợi và đưa ra những ưu đãi cho FDI. Nước nào xây dựng được môi trường đầu tư có sức hấp dẫn cao hơn thì nước đó sẽ có khả năng thu hút được nhiều FDI hơn. Cùng với môi trường đầu tư ngày càng được cải tiến và càng có độ mở cao, dòng vốn FDI trên toàn thế giới sẽ dễ dàng lưu chuyển hơn và nhờ vậy lượng vốn FDI toàn cầu có thể tăng nhanh.

3.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư của một số nước trong khu vực

3.4.1 Môi trường đầu tư của Trung Quốc

Trung Quốc thực hiện chính sách mở cửa sớm hơn Việt Nam khoảng 10 năm (từ năm 1979) và đã gặt hái được thành tựu to lớn và hiện nay là quốc

gia có tốc độ tăng trưởng cao nhất thế giới trong nhiều năm qua. Trong lĩnh vực thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là nguồn vốn FDI, Trung Quốc cũng là quốc gia đứng đầu, kể cả trong bối cảnh kinh tế toàn cầu suy giảm do khủng hoảng, thì Trung Quốc luôn duy trì tốc độ như mức trước khủng hoảng. Riêng điều đó cho thấy môi trường đầu tư của Trung Quốc lành mạnh và hấp dẫn như thế nào và việc nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế Trung Quốc sẽ rất có ý nghĩa đối với các nước và đặc biệt đối với Việt Nam.

Trung Quốc mở cửa thu hút nguồn vốn nước ngoài, đặc biệt là nguồn vốn FDI theo nguyên tắc: từ điểm đến tuyến và từ tuyến đến diện, tức là đầu tiên mở các đặc khu kinh tế (Thẩm Quyến, Chu Hải, Hạ Môn, Sán Đầu) để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào đầu tư, kinh doanh, sau đó mở cửa các thành phố vùng Duyên hải dọc vùng biển phía Đông từ Quảng Châu tới Thanh Đảo (14 thành phố duyên hải) và cuối cùng theo các con sông mở cửa thu hút FDI vào sâu lãnh thổ Trung Quốc. Quá trình thực hiện chính sách thu hút FDI của Trung Quốc có thể chia thành 3 giai đoạn:

- Giai đoạn 1: từ năm 1979 tới năm 1990, đây là giai đoạn thử nghiệm chính sách mở cửa thu hút vốn đầu tư nước ngoài và chính sách của Trung Quốc là tập trung gọi nguồn vốn đầu tư gián tiếp (chủ yếu nguồn ODA) để đầu tư phát triển hạ tầng cơ sở, còn nguồn FDI chỉ là thứ yếu, bổ xung và tập trung vào các ngành chế biến nguyên liệu, may mặc và lắp ráp (các ngành sử dụng nhiều lao động).

- Giai đoạn 2: từ năm 1991 tới năm 2000, đây là giai đoạn chuyển từ chính sách thu hút nguồn vốn FPI sang FDI. Giai đoạn này Trung Quốc đã khẳng định tính nhất quán trong mở cửa thu hút FDI và coi nguồn vốn đầu nước ngoài đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế. Số lượng các nhà đầu tư nước ngoài tăng vọt và bắt đầu đưa Trung Quốc trở thành quốc gia thu hút

nhiều nhất vốn FDI và nguồn vốn này chuyển từ các ngành chế biến, may mặc sử dụng nhiều lao động sang các ngành chế tạo, cơ khí có lượng vốn lớn.

- Giai đoạn 3: từ năm 2001 tới nay, đây là giai đoạn mà Trung Quốc mở cửa hoàn toàn và các nhà đầu tư nước ngoài thực sự coi Trung Quốc là nơi đầu tư hấp dẫn nhất. Đặc trưng của giai đoạn này là các nhà đầu tư nước ngoài đã sẵn sàng chuyển giao vào Trung Quốc công nghệ tiến tiến thông quan việc thành lập các trung tâm nghiên cứu R&D. Sau sự kiện Trung Quốc là thành viên của WTO đã mở ra giai đoạn mới trong chính sách thu hút FDI phù hợp với cam kết gia nhập tổ chức này và làn sóng đầu tư mới vào Trung Quốc đã làm cho môi trường đầu tư quốc tế của Trung Quốc trở nên hấp dẫn nhất thế giới. Trong giai đoạn 2001-2005, Trung Quốc đã thành công trong việc nắm bắt các cơ hội dịch chuyển và cơ cấu lại sản xuất toàn cầu, thu hút một nguồn vốn lớn FDI vào sản xuất và làm cho Trung Quốc trở thành một nơi sản xuất trọng yếu nhất toàn cầu. Công nghệ và các ngành công nghiệp trọng điểm đã thu hút vốn đầu tư nói chung, đặc biệt vốn FDI cực kỳ lớn và có nhiều dự án FDI được thực hiện trong giai đoạn này. Đồng thời, các doanh nghiệp FDI đã tạo ra những tấm gương mẫu mực về việc giới thiệu và ứng dụng công nghệ tiên tiến, phương pháp quản lý và triết lý kinh doanh, thúc đẩy phát triển tính thị trường hàng hoá và quốc tế hoá của các doanh nghiệp nói riêng cũng như nền kinh tế Trung Quốc nói chung. Đặc biệt, sự tham gia của các doanh nghiệp FDI đã khuyến khích mạnh mẽ tính cạnh tranh quốc tế của các doanh nghiệp trong các lĩnh vực điện tử, viễn thông, các ngành công nghiệp nhẹ, dệt may, các sản phẩm dệt mà máy móc, thiết bị nói chung. Như vậy, môi trường đầu tư quốc tế của Trung Quốc ngày càng được cải thiện và đã tạo ra sự hấp dẫn lớn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

3.4.2 Môi trường đầu tư quốc tế của Hàn Quốc

Trong những năm sau khủng hoảng tài chính khu vực, Hàn Quốc đã rất quan tâm cải thiện môi trường kinh doanh nói chung và môi trường đầu tư để thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Chính phủ Hàn Quốc đã xây dựng đường sá và cơ sở hạ tầng cần thiết để hỗ trợ cho các khu công nghiệp lớn, bãi bỏ hoặc nới lỏng các quy định đã tồn tại nhiều thập kỷ liên quan tới phát triển các vùng biên giới, theo hướng tự do hơn, thông thoáng hơn với nhiều ưu đãi cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Những ưu đãi đó và các biện pháp khác được tiến hành với tốc độ khẩn trương nhất đã cho thấy thiện chí và các cam kết của chính phủ sẵn sáng hỗ trợ một cách tốt nhất các doanh nghiệp FDI làm ăn có hiệu quả tại Hàn Quốc.

Bên cạnh các lĩnh vực thông thường như tài chính, bảo hiểm, các nhà đầu tư nước ngoài còn quan tâm khai thác và đầu tư như lĩnh vực thiết bị nghiên cứu phát triển, vận tải, giao nhận của Han Quốc. Đặc biệt các nhà đầu tư nước ngoài rất quan tâm tới lĩnh vực hàng điện tử đã phát triển cao của Hàn Quốc, chính phủ Hàn Quốc có chính sách ưu tiên phát triển ngành công nghiệp mũi nhọn này và đây thực sự là lĩnh vực hấp dẫn nhất thu hút nguồn vốn FDI.

Các lĩnh vực khác mà Hàn Quốc có thế mạnh là nguồn nhân lực to lớn, được đào tạo với chất lượng cao hoàn toàn đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài thuộc các lĩnh vực công nghệ cao. Hàng năm cớ hơn 100 ngàn sinh viên khoa học công nghệ tốt nghiệp bổ sung cho lực lượng lao động dồi dào của Hàn Quốc. Số sinh viên tốt nghiệp tiếp tục học ở trình độ cao hơn (thạc sĩ, tiến sĩ) ngày càng tăng và đối với các nhà đầu tư thì đây là môi trường lý tưởng để tạo ra sản phẩm và dịch vụ mới.

Một lợi thế và là điểm mạnh khác trong môi trường đầu tư quốc tế của Hàn Quốc là một địa điểm hoàn hảo để đặt các trung tâm giao nhận và vận chuyển, trụ sở khu vực của các tập đoàn đa quốc gia trong khu vực châu Á. Theo tính toán thì có 44 thành phố trong khu vực Châu Á với số dân trên 1 triệu người chỉ cách Seoul khoảng 1h bay.

Bên cạnh những tiềm năng của Hàn Quốc là Trung tâm Châu Á, Hàn Quốc còn lợi thế nữa là các công ty có thể dễ dàng mở rộng đầu tư ra thị trường nước ngoài sau khi đã nghiên cứu thử nghiệm thành công tại đây. Hiện nay đã có hơn một nửa trong 500 công ty hàng đầu trên thế giới theo đánh giá của Tạp chí Fortune có mặt tại Hàn Quốc.

Trong thời gian sau khủng hoảng tài chính 1997 Hàn Quốc đã quyết tâm thực hiện tất cả những biện pháp cần thiết để thoả mãn nhu cầu của các nhà đầu tư và thực thi các biện pháp nhằm trợ giúp cải thiện môi trường kinh doanh. Một trong những việc làm mà chính phủ Hàn Quốc cải thiện môi trường đầu tư để thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài là thành lập Invest Plaza ở phía nam Seoul với mục đích hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài dễ dàng thâm nhập vào nền kinh tế Hàn Quốc. IP có nhiều chương trình hướng tới các nhà đầu tư tiềm năng, trong đó chương trình quan trọng nhất là chương trình tư vấn thực tiễn và trợ giúp ban đầu cho các doanh nghiệp nước ngoài chuẩn bị hoạt động đầu tư ở Hàn Quốc. IP đặt ra mục tiêu trở thành địa chỉ dịch vụ một cửa cho các nhà đầu tư, chẳng hạn, nhà quản lý dự án sẽ giúp chủ đầu tư mọi thứ từ việc tìm địa điểm tốt nhất để xây dựng nhà máy, xử lý tất các các thủ tục hành chính nhanh gọn… Chính phủ Hàn Quốc nỗ lực để làm gia tăng những khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực R&D công nghệ cao và những doanh nghiệp nước ngoài muốn đặt trụ sở tại Hàn Quốc.

Tóm lại, nhằm cải thiện môi trường đầu tư quốc tế ngày càng hấp dẫn hơn, chính phủ Hàn Quốc tập trung vào 2 mục tiêu: thứ nhất, trợ giúp các điều kiện thị trường và cho phép doanh nghiệp nước ngoài nhận ra đầy đủ tiềm năng của họ ở Hàn Quốc; thứ hai, thực hiện nghiêm túc các cam kết của mình nhằm giúp doanh nghiệp hoạt đồng hiệu quả ở Hàn Quốc.

3.4.3 Nghiên cứu môi trường đầu tư Thái Lan

3.4.4.1 Lịch sử phát triển của Vương quốc Thái Lan

Thái lan là một quốc gia nằm ở vùng Đông Nam Á, phía Bắc giáp Lào và Myanma, phía đông giáp Lào và Campuchia,, phía nam giáp vịnh Thái lan và Malaysia, phía tây giáp Myanma và biển Andaman. Lãnh hải Thái lan phía đông giáp với lãnh hải Việt Nam ở vịnh Thái lan, phía tây giáp với lãnh hải Indonesia và Ấn độ ở biển Andaman.

Thái lan chụi nhiều nền văn hóa khác nhau ngay từ thời Văn hóa Baan Chiang, nhưng do vị trí địa lý, văn hóa Thái lan luôn chịu ảnh hưởng của văn hóa Ấn độ và Trung Quốc cũng như văn hóa các nước láng giềng khác. Văn hóa Thái lan chịu ảnh hưởng sâu sắc từ các tư tưởng đạo Phật và từ nền sản xuất phụ thuộc vào nguồn nước. Có thể thấy rõ 2 đặc điểm văn hóa này qua các ngày lễ hội, trong văn hóa ứng xử và sự sùng đạo, tôn kính hoàng gia, trọng thứ bậc cũng như tuổi tác.

Theo sử sách Thái lan, người Thái xuất xứ từ vùng núi Altai, đông bắc tỉnh Tứ Xuyên, Trung Quốc từ rất lâu (khoảng 4500 năm trước). Từ vùng Altai người Thái di cư dần xuống vùng đất Thái lan hiện hay. Thái lan từng được gọi là Xiêm (cho tới năm 1949). Sau đó gọi là Thái lan (tiếng anh là ~~Thailand~~Thailand – vùng đất người Thái).

Trước năm 1932,Thái lan theo chế độ quân chủ chuyên chế. Sau cuộc cách mạng tư sản năm 1932 Thái lan chuyển sang chế độ quân chủ lập hiến. Ngày 5/12/1932 vua Prachadhipok (Rama VII) đã thông qua hiến pháp đầu tiên của Thái lan. Gần 70 năm qua, Thái lan đã thay đổi 17 hiến pháp do đảo chính (Thái lan là quốc gia trải qua nhiều cuộc đảo chính do quân đội tiến hành lât đổ chính phủ và gần đây nhất là ngày 19/9/2006 lật đổ chính phủ Thaksin) nhưng Hiến pháp năm 1932 vẫẫn được coi là cơ sở. Hiến pháp 1997 là hiến pháp đầu tiên được phác thảo bởi Hội đồng lập pháp dân cử và thường được gọi là "Hiến pháp nhân dân". Hiến pháp 1997 được thiết lập bởi quốc hội lưỡng viện bao gồm 500 hạ nghị sĩ và 200 thượng nghị sĩ. Theo hiến pháp 1997, nhiều quyền con người được thừa nhận, làm tăng thêm mức ổn định của chính phủ dân bầu. Năm ~~2001~~2001 diễn ra cuộc tuyển cử đầu tiên sau Hiến pháp 1997, được xem là cới mở nhất, vô tư nhất trong lịch sử Thái lan. Nhưng ngày 19/9/2006 một hội đồng quân sự đã tiến hành lật đổ chính phủ của thủ tưởng Thaksin và hủy bỏ hiến pháp 1997 và soạn tháo hiến pháp mới.

3.4.4.2 Yếu tố tự nhiên của Thái Lan.

Địa lý

Với diện tích 514.000 km2 (tương đương diện tích Việt Nam công thêm Lào), Thái lan được xếp thứ 49 trên thế giới về diện tích, thứ 3 trong khu vực Đông Nam á (sau Indonesia và Myamar). Thái lan là mái nhà chung của một số vùng địa lý khác nhau, tương đương với các vùng kinh tế. Cụ thể: phía Bắc Thái lan có địa hình đồi núi, với điểm cao nhất là Doi Inthanon (2.576 m); phía Đông Bắc là cao nguyên Khorat có biên giới tự nhiên về phía đông là sông Mekong, đây là vùng trồng nhiều sắn nhất của Thái lan do khí hậu và thổ nhưỡng thích hợp. Trung tâm của đất nước Thái lan chủ yếu là vùng đồng bằng sông Chao Phraya đổ ra vịnh Thái lan, đây là vùng kinh tế phát triển

nhất của đất nước này. Miền Nam Thái lan là eo đất Kra trải dài về phía bán đảo Mã lai. Tài nguyên thiên nhiên chủ yếu của Thái lan là thiếc, cao su, ga tự nhiên, vonfram, tantalium, chì, thạch cao, than non, fluorite, gỗ, cá.

Khí hậu

Khí hậu chủ đạo của đất nước Thái lan là nhiệt đới gió mùa. Thời tiết nóng, ẩm mưa nhiều. Từ giữa tháng 5 cho tới tháng 9 chịu ảnh hưởng của gió mùa Tây Nam nên mưa nhiều (giống mùa mưa ở nam bộ của Việt Nam). Từ tháng 10 tới tháng 3 chịu ảnh hưởng của gió mùa Đông Bắc khô, lạnh. Còn eo đất phía Nam Thái lan khí hậu luôn luôn nóng, ẩm. Khí hậu Thái lan rất thích hợp cho phát triển nông nghiệp.

Dân số

Cơ cấu dân cư Thái lan gồm chủ yếu là những người nói tiếng Thái. Trong đó bao gồm có tiếng Trung Thái, tiếng Xiêm, tiếng Đông Bắc Thái hay tiềng Lào (như người thái vùng tây Bắc Việt Nam), tiếng Bắc Thái hay tiếng Lanma cũng goi là tiếng Lào, và tiếng Nam Thái cũng gọi là tiếng MaLai. Người Xiêm tuy chỉ chiếm khoảng 1/3 dân số, đứng sau những người Thái Đông Bắc, nhưng là nhóm người từ lâu chi phối kinh tế, chính trị và văn hóa Thái lan. Những người cầm quyền, nhà vua Thái lan hiên nay la người Xiêm. Mặc dù có sự khác nhau gữa các nhóm dân cư các vùng miền, nhưng nhờ sự thống nhất hệ thống giáo dục nên hầu hết người Thái có thể nói tiếng Xiêm như tiếng địa phương của họ.

Ngoài người Thái là người Hoa. Hoa kiều là dân tộc thiểu số đông thứ hai, có ảnh hưởng chính trị không cân xứng với vai trò kinh tế của họ. Phần lớn người Hoa số người Hoa sống hoàn toàn hòa nhập vào xã hôi Thái, chứ không sống tại Chinatown ở Bawngkok. Ngoài ra còn có người Mã Lai sống tập

trung ở miền Nam, người Môn, người Khơ me (dân tộc thiểu số đông nhất). Người Việt ở Thái lan chủ yếu sống ở vùng Đông Bắc Thái lan.

Tổng dân số hiện nay của Thái lan khoảng 66 triệu người (năm 2010), đứng thứ 21 trên thế giới. Mật độ dân cư khoảng 132 người/ km2.

Tôn giáo

Theo kết quả điều tra dân số của chính phủ Thái lan năm 2000 thì có 95 % người Thái theo Phật giáo Theravada và đạo Phật được coi là quốc đạo của Thái lan. Đạo Hồi chiếm 4,6% và tập trung chủ yếu ở một số tỉnh thành miền Nam Thái lan. Cộng đồng Hồi giáo thường sống cách biệt với các cộng đồng khác và tại miền Nam Thái lan những năm gần đây thường có các cuộc xung đột giữa những người Hồi giáo với những người theo đạo Phật. Ngoài ra, ở các tỉnh cực nam Thái lan còn có cộng đồng Kito giáo.

3.4.4.3 Yếu tố kinh tế

Nền kinh tế Thái lan vốn đặc trưng là một nước nông nghiệp truyền thống, nhưng từ 1960 Thái lan thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội lần thứ nhất. Trong những năm thập niên 1970 Thái lan thực hiện chính sách công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu và các nước ASEAN, Hòa kỳ, Nhật Bản, Châu Âu là thị trường xuất khẩu chủ lực của Thái lan. Ngành công nghiệp và dịch vụ đã từng bước đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Thái lan và vai trò của nông nghiệp giảm dần. Mặc dù vậy nhưng Thái lan đến nay vẫn là nước xuất khẩu gạo đứng đầu thế giới và nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu của Thái lan vẫn có vị trí đảng kể trên thị trường nông sản thế giới.

Hiện nay, Thái lan là một nước công nghiệp (NICs) mới trong khu vực Đông Nam Á cùng với Hàn Quốc, Singgapo và lãnh thổ Đài Loan. Giai đoạn 1985 đến 1995 nền kinh tế Thái lan phát triển nóng với tốc độ phát triển kinh tế thuộc loại cao nhất thế giới (trung bình khoảng 9% mỗi năm). Nhưng “quả

bóng" kinh tế Thái lan bị nổ vào năm 1997 – cuộc khủng hoảng tài chính – tiền tệ Châu Á mà khởi đầu là từ Thái lan (khủng hoảng nợ, khủng hoảng ngân hàng và khủng hoảng tiền tệ).

Nhưng chỉ sau ~~m~~một thời gian, bắt đầu từ năm 1998, Thái lan bắt đầu phục hồi nền kinh tế bị khủng hoảng với tốc độ tăng trưởng từ 4,2% và năm 2004 đã cao hơn 6%. Dự trữ ngoại tệ ở mức 40 tỷ USD (tháng 8/1997 chỉ khoảng 0,8 tỷ USD).

Xuất khẩu của ~~tuat T~~Thái lan trên 100 tỷ USD hàng năm với các mặt hàng chủ lực bao gồm gạo, hàng dệt may, giày dép, hải sản, cao su, nữ trang, ô tô, máy tính và thiết bị điện.

Các ngành công nghiệp chủ yếu gồm điện dân dụng. linh kiện điện tử, linh kiện máy tính và ô tô, xe máy. Ngành công nghiệp hỗ trợ Thái lan khá phát triển nên thu hút các nhà đàu tư nước ngoài rất mạnh. Đặc biệt, phải kể đến ngành du lịch Thái lan (chiếm 5% GDP).

3.4.4 Môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam

Nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam sẽ được xem xét chi tiết hơn và dưới các khía cạnh sau:

+ Về yếu tố tự nhiên:

Việt Nam là quốc gia nằm trên bán đảo Đông Dương, ven biển Thái Bình Dương, có biên giới trên đất liền dài 4.550 km tiếp giáp với Trung Quốc ở phía Bắc, với Lào và Campuchia ở phía Tây. Trên bản đồ dải đất liền Việt nam mang hình chữ S, kéo dài từ vĩ độ 230 23' Bắc đến 80 27 Bắc, dài 1650km theo hướng Bắc- Nam, nơi rộng nhất trên đất liền khoảng 500 và nơi hẹp nhất khoảng gần 50km. Việt nam có 3 mặt Đông, Nam và Tây- Nam

được bao bọc bởi biển với bờ biển dài khoảng 3200km kéo suốt từ Móng cái tới Hà Tiên. Phần Biển Đông thuộc chủ quyền của Việt Nam mở rộng về phía Đông và Đông Nam, có thềm lục địa, các đảo và quần đảo lớn nhỏ bao bọc. Chỉ riêng Vịnh Bắc bộ đã tập trung một quần thể gồm 3000 hòn đảo trong khu vực vịnh Hạ long, Bái Tử Long, các đảo Cát Bà, Cát Hải, Bạch Long Vĩ và xa hơn là quần đảo Trường Sa và Hoàng Sa. Phía Tây Nam và phía Nam có các nhóm đảo như Côn Sơn, Phú Quốc và Thổ Chu.

Việt Nam nằm ở vị trí trung tâm Đông Nam á, có thể dễ dàng giao thương cả Trung Quốc và các nước ASEAN nên có thể trở thành trung tâm trung chuyển và sản xuất cho cả hai phía (TQ và ASEAN). Đặc biệt, miền Bắc Việt Nam tiếp giáp với biển Đông và có tiềm năng liên kết được với nhịp độ phát triển của khu vực Đông Bắc Á và Đông Nam Á và đó là ưu thế vượt trội của Việt Nam so với các nước ASEAN trong việc thu hút nguồn vốn FDI.

Tài nguyên đất: có thể nói đất ở Việt nam rất đa dạng, có độ phì cao thuận lợi cho phát triển nông nghiệp. Thảm thực vật chủ yếu là rừng rậm nhiệt đới, gồm các loại ưa ánh sáng, nhiệt độ lớn và độ ẩm cao. Việt nam có hệ thực vật khá phong phú, đa dạng với khoảng 14.600 loài thực vật. Việt nam đã giữ gìn và bảo tồn một số vườn quốc gia đa dạng sinh học quý hiếm như Vườn Quốc gia Hoàng Liên Sơn (Lào Cai), Cát Bà (Quảng Ninh), Cúc Phương (Ninh Bình), Phù-mát , Phong Nha- Kẻ Bàng (Quảng Bình), Bạch Mã (Thừa Thiên Huế), Côn Đảo (Bà Rịa- Vũng Tầu), Cát Tiên (Đồng Nai)….vv. Các vườn quốc gia này là nơi lý tưởng cho các nhà sinh học Việt Nam và thế giới nghiên cứu khoa học và cũng là địa danh du lịch sinh thái hấp dẫn.

Việt Nam có nguồn tài nguyên khoáng sản đa dạng, phong phú. Dưới lòng đất có nhiều khoáng sản quý như thiếc, kẽm, bạc, vàng, angtimoan, đá quý, than đá và dầu mỏ, khí đốt dưới thềm lục địa. Việt nam có nguồn tài

nguyên nước và mạng sông ngòi phong phú, có quần thể động vật đa dạng, trong đó có nhiều loài thú quý hiếm được ghi vào sách đỏ của Thế giới.

Tóm lại, xét một cách toàn diện về mặt tài nguyên thiên nhiên thì Việt nam là quốc gia hội tụ đầy đủ các yếu tố thuận lợi nhất so với các nước trong khu vực. Đây chính là lợi thế của Việt nam trong thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

+ Về chế độ chính trị:

Việt Nam được đánh giá là quốc gia có môi trường chính trị và xã hội ổn định nhất trong khu vực Đông Nam Á. Sau sự kiện 11/9 Tổ chức Tư vấn Rủi ro Kinh tế và Chính trị (PERC) tại Hồng công đã xếp Việt Nam ở vị trí thứ nhất về khía cạnh ổn định chính trị và xã hội. Trong khu vực ASEAN, Việt nam ít có các vấn đề liên quan đến tôn giáo và mâu thuẫn sắc tộc. Trong khung cảnh của những sự kiện diễn ra những năm qua liên quan đến chủ nghĩa khủng bố, Việt Nam được biết đến như là một trong những quốc gia an toàn nhất.

+ Về thị trường:

Với dân số gần 90 triệu người chỉ đứng sau Indonesia trong khu vực Đông Nam Á, Việt nam trở thành một thị trường hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài khi tập trung sản xuất bán hàng trong nước. Tỷ lệ FDI trong các ngành định hướng vào thị trường trong nước như công nghiệp hàng tiêu dùng, công nghiệp nặng, bất động sản, sản xuất vật liệu xây dựng..vv trong thời gian qua rất cao. Tuy nhiên, mặc dù với dân số đông như vậy nhưng thu nhập bình quân đầu người còn thấp nên sức mua không cao và dung lượng thị trường không lớn. Chỉ số GDP của Việt Nam chỉ bằng 3% của Trung Quốc, 24% của Thái lan, 29% của Indonesia, 38% của Malaisia và 42% của Philipine.Tóm lại, về khía cạnh thị trường, Việt nam được đánh giá hiện tại kém hấp dẫn hơn

các nước như Trung Quốc và các nước ASEAN -4. Nhưng yếu tố thị trường của Việt nam cũng nên đánh giá dưới dạng tiềm năng, khi nền kinh tế phát triển đạt tới mức của một nước phát triển công nghiệp trung bình và thu nhập bình quân đầu người tăng ở mức trung bình của khu vực.

+ Về cơ sở hạ tầng:

Cơ sở hạ tầng của Việt Nam hiện tại còn nhiều yếu kém, nhưng có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển trong tương lai nên cũng được nhiều nhà đầu tư nước ngoài quan tâm.

Hệ thống giaao thông vận tải về cơ bản các tuyến giao thông huyết mạch và trọng yếu được nâng cấp mở rộng và làm mới, bảo đảm thông suốt trong cả nước.

Đường bộ: Tính đến nay, tổng chiều dài đường quốc lộ cả nước khoảng 18.000km. Trục Bắc- Nam gồm 2 tuyến là quốc lộ 1A và đường Hồ Chí Minh. Đây là trục đường bộ quan trọng nhất trong hệ thống đường bộ Việt Nam.

Đường sắt: mạng đường sắt Việt Nam với tổng chiều dài 4.400 km và nối liền các khu dân cư, các trung tâm văn hoá nông nghiệp và công nghiệp, trừ khu vực đồng bằng sông Cửu long. Đặc biệt, đường sắt Việt nam hiện nay đã nối liền với đường sắt Trung Quốc qua 2 hướng: tới Vân Nam Trung Quốc qua tỉnh Lào Cai và tới Quảng Tây Trung Quốc qua tỉnh Lạng Sơn. Tương lai không xa, đường sắt Việt Nam se kết nối với mạng lưới đường sắt các nước ASEAN qua Campuchia, Thái lan và Malaisia để tới Singapore. Tuy nhiên, công nghệ ngành đường sắt Việt nam còn tương đối lạc hậu, vẫn đang sử dụng 3 loại khổ đường, trong đó có khổ 1m nên tốc độ rất chậm.

Hàng không: hiện tại Việt Nam có 3 hãng hàng không, nhưng chủ yếu Vietnam Airline là chính. Hàng không Việt nam tuy còn non trẻ nhưng cũng

khá phát triển với đội máy bay gần 100 chiếc, rất hiện đại và mới. VNAirline có 40 đường bay quốc tế và 34 đường bay nội địa. Các sân bay lớn là Nội Bài và Tân Sơn Nhất và một số sân bay như Đà Nẵng, Phú Bài, Cát Bi… với tổng năng lực vận chuyển hành khách khoảng trên 24 triệu hành khách/năm. Trong tương lai, hàng không Việt nam còn nhiều tiềm năng phát triển với việc đầu tư xây một số sân bay mới tầm cỡ khu vực và các hàng hàng không tư nhân ra đời.

Cảng biển: hệ thống cảng biển Việt nam về cơ bản đảm bảo thông qua toàn bộ khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển theo nhu cầu tăng trưởng của nền kinh tế và đạt khoảng 200 triệu tấn/2010. Hệ thống cảng biển Việt Nam được phân bố trên phạm vi cả nước. Một số cảng chính như Hòn Gai, Cái lân, Hải Phòng, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Cam Ranh, Vũng Tàu, Sai gòn, Cát Lái….vv.

Hệ thống điện: khi nói về hệ thống điện của một quốc gia, người ta thường đề cập tới hệ thống truyền tải và hệ thống phân phối.

Về hệ thống truyền tải, hiện nay hệ thống này của Việt nam bao gồm 3 cấp điện áp là 500kV, 220 KV và 110 Kv. Lưới điện 500KV, 220KV và một số lưới điện 110KV quan trọng đều do 4 công ty Truyền tải điện 1,2,3 và 4 quản lý và vận hành. Hầu hết lưới điện 110KV do các công ty Điện lực quản lý trên địa bàn của mình. Trong năm 2004-2005 trục xương sống 500KV đã liên kết lưới điện ba miền Bắc- Trung – Nam được nâng cấp và bổ sung 500KV Bắc Nam từ Phú Lâm ra Thường Tín (Hà Nội) là tiền đề vô cùng quan trọng để vận hành kinh tế và tối ưu hoá hệ thống điện Việt Nam. Với việc áp dụng các tiêu chuẩn và công nghệ truyền tải điện tiên tiến nhìn chung lưới điện truyền tải của Việt nam bảo đảm cung cấp điện đầy đủ, an toàn cho các trung tâm công nghiệp và đô thị lớn trong cả nước. Tuy nhiên, chất lượng

và độ ổn định của mạng lưới điện quốc gia Việt Nam chưa thật đảm bảo và tin cậy.

Về hệ thống phân phối điện hiện nay của Việt Nam bao gồm nhiều cấp điện áp khác nhau cả ở các vùng nông thôn và thành thị đều do 8 công ty điện lực thuộc tập đoàn Điện lực Việt Nam quản lý. Đây là vấn đề do lịch sử để lại, nên tình trạng độc quyền hệ thống phân phối điện của Việt Nam cũng gây ra nhiều vấn đề cần nghiên cứu tiếp và các nhà đầu tư nước ngoài thường không hài lòng về chuyện độc quyền này.

Bưu chính- viễn thông: lĩnh vực bưu chính- viễn thông của Việt Nam ty còn nhiều yếu kém, nhưng trong thời gian sau khi mở cửa thu hút đầu tư nước ngoài đã có nhiều tiến bộ vượt bậc và được giới đầu tư trong và ngoài nước đánh giá cao.

Về nguồn lao động:

Dân số Việt Nam năm 2009 khoảng 86 triệu người, trong đó dân số nông dân khoảng 61 triệu, thành thị khoảng 25 triệu.

Số lao động từ 15 tuổi trở lên đang làm việc trong nền kinh tế trên 50 triệu. Đặc biệt, hiện nay Việt Nam đang ở thời kỳ "dân số vàng" tức là số người đang làm việc cao hơn số người phải nuôi, nếu Việt Nam tận dụng được cơ hội này để tăng trưởng thì đây là cơ hội rấtlớn.

Lao động Việt Nam có mức lương rất thấp so với các nước trong khu vực, nên đây chính là lợi thế của Việt nam để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Lương tối thiểu của Việt Nam thấp hơn các nước trong khu vực khoảng 40%, do thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam hiện nay chi khoảng 1000 USD, trong khi đó của Thái Lan gần 4000, Indonesia gần 2000, Singapore khoảng 28 ngàn USD.

3.4 So sánh môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam với môi trường đầu tư quốc tế các nước trong khu vực

Qua việc nghiên cứu, phân tích ở các mục trên có thể thấy môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam có những lợi thế so với các nước trong khu vực ở các khía cạnh: chế độ ổn định và giá nhân công rẻ, có trình độ, đây là nhân tố trong thời gian dài chúng ta đã thành công trong thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, về lâu dài Việt nam cần cân nhắc thật kỹ những ưu, nhược của môi trường đầu tư để có chính sách cải thiện môi trường đầu tư cũng như môi trường kinh doanh đúng đắn. Chỉ có như vậy, Việt Nam mới thực sự thành công trong cạnh tranh nhằm thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài nói chung và FDI nói riêng.

Sau đây, chúng ta sẽ xem xét từng khía cạnh cụ thể:

3.4.1 Mặt mạnh của môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam

Thứ nhất, về môi trường chính trị- xã hội: Việt Nam có môi trường chính trị- xã hội ổn định, đáp ứng được nhu cầu làm ăn lâu dài của các nhà đầu tư. Để làm rõ và khẳng định nhận xét như vây, chúng ta so sánh với Thái lan do bất ổn về chính trị trước sự đối đầu giữa phe Áo đỏ và Chính phủ tại Bangcoc thời gian qua đã làm suy giảm nghiêm trọng niềm tin của giới đầu tư nước ngoài. Nhiều nhà đầu tư đã tính tới chuyện bỏ Thái lan để chuyển sang Việt Nam. Tuy nhiên, câu chuyện không đơn giản như vậy, vì chúng ta còn phải xem xét tới nhiều khía cạnh khác nữa.

Thứ hai. Việt nam cũng có lợi thế về vị trí địa lý vì nằm trong khu vực Châu Á- Thái Bình Dương đang phát triển rất năng động. Hiện nay, Việt nam đã tham gia Hiệp định CEPT/AFTA với quy mô thị trường khoảng 500 triệu người, chương trình thu hoạch sớm (EHP) của Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN- Trung Quốc và khả năng về Liên kết Đông Á và

ASEAN – Đông Á (Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật bản). Đặc biệt, Việt Nam là gạch nối Khu vực mậu dịch tự do ASEAN- Trung Quốc, vì có đường biên giới chung với các tỉnh phía Nam Trung Quốc.

Thứ ba, Việt nam có nguồn nhân lực dồi dào, có trí thức và tương đối trẻ. Với số dân khoảng 86 triệu người, Việt Nam đứng hàng thứ 13 trên thế giới về số dân, đời sống người dân ngày càng được cải thiên đáng kể, Việt Nam được đánh giá là quốc gia có tiềm năng về thị trường lao động. Về chất lượng nguồn nhân lực, chỉ số phát triển nguồn nhân lực của Việt Nam đang ở mức cao hơn trình độ phát triển kinh tế, có khả năng tiếp thu và thích nghi nhanh với hoạt động chuyển giao công nghệ, điều này cũng phản ánh những ưu thế của lao động Việt Nam xét về dài hạn (hiện tại, Việt nam đứng thứ 5 trong số các nước Asean về chỉ số phát triển con người, sau Singapore, Malaisia, Thailan và Philippine). Chi phí sử dụng lao động của kỹ sư Viêtnam cũng được đánh giá là có lợi thế hơn so với các nước trong khu vực (mức lương trả chỉ bằng 60% của Trung Quốc và Thái Lan; 18% của Singapore và chỉ bằng 3% của Nhật Bản). Gía nhân công cũng tương đối rẻ so với nhiều nước trong khu vực, ví dụ: tiền lương năm của một công nhân nhà máy ở Việt Nam là 1.266 USD, ở Trung Quốc là 1.992, Thái lan là 2.792. Tiền lương của 1 nhân viên văn phòng cấp quản lý trung gian ở Việt Nam là 8.897 USD/ năm, ở Trung Quốc là 8.653 và Thái lan là 14.474 USD/ năm.

Thứ tư, Việt Nam có tài nguyên thiên nhiên khá phong phú so với các nước trong khu vực bao gồm như hải sản, dầu thô, khí đốt và các sản phẩm nông nghiệp. Hiện nay, Việt Nam đứng thứ 2 thế giới về xuất khẩu gạo, cà phê chỉ sau Brazil, hạt điều sau Ấn Độ, hạt tiêu đứng thứ nhất thế giới, hải sản đông lạnh đứng hàng thứ 6, trà đứng hàng thứ 7 trên thế giới.

Thứ năm: Thể chế kinh tế thị trường ở Việt Nam đã hình thành và phát triển và được thúc đẩy theo hướng tự do thương mại và đầu tư, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hợp tác và cạnh tranh bình đẳng. Quá trình cải cách tài chính, tiền tệ cũng được đẩy mạnh thông qua việc cơ cấu lại hệ thống ngân hàng, điều chỉnh chính sách tỷ giá hối đoái linh hoạt, cải cách hệ thống thuế và đang tích cực đẩy mạnh cải cách các thủ tục hành chính…

Chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần cũng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế phát triển cao độ, không bị phân biệt đối xử đã tạo thuận lợi huy động tối đa các nguồn lực trong nước.

Về chính sách khuyến khích sản xuất, Việt nam cũng đã có nhiều thay đổi, khác biệt so với các quốc gia trong khu vực. Chẳng hạn, Việt nam miễn thuế nhập khẩu nguyên liệu trong 9 tháng, trong khi Trung Quốc đánh thuế nhập khẩu là 17% và xuất khẩu nguyên liệu là 9%.

Chính sách đối ngoại đa dạng và đa phương hoá đã tạo điều kiện mở rộng và phát triển kinh tế đối ngoại của Việt nam và đưa Việt Nam có vị trí nhất định trên trường quốc tế. Đến nay, Việt Nam đã có hợp tác kinh tế-thương mại với trên 150 nước và vùng lãnh thổ, tích cực tham gia vào các tổ chức kinh tế thương mại khu vực và toàn cầu như ASEAN, ASEM, APEC và WTO. Bên cạnh đó, Việt nam cũng đã ký các Hiệp định kinh tế- thương mại song phương như với Hoa kỳ, EU, Nhật bản, Trung Quốc, Nga….

Chính sách thu hút đầu tư nước ngoài của Việt Nam đã từng bước hoàn thiện theo hướng tạo thuận lợi cao nhất cho các nhà đầu tư và không phân biệt đối xử với các nhà đầu tư trong nước. Đặc biệt, sau khi ban hành Luật doanh nghiệp năm 2005 và luật Đầu tư năm 2005, Việt nam đã có nhiều chính sách nhằm cải thiện môi trường đầu tư làm cho môi trường thông thoáng hơn, hấp dẫn hơn và giúp các nhà đầu tư kinh doanh hiệu quả hơn.

3.4.2 Mặt hạn chế của môi trường đầu tư quốc tế của Việt Nam

+ Hiện nay, về cơ bản Việt nam vẫn là một nước nông nghiệp, quy mô của nền kinh tế còn nhỏ bé, các cơ sở công nghiệp và trình độ kỹ thuật- công nghệ còn thấp, lạc hậu, cơ cấu kinh tế còn chuyển biến chậm, hiệu quả đầu tư chưa cao, kết cấu hạ tầng kinh tế- xã hội còn chưa đáp ứng được các yêu cầu phát triển. Tóm lại, Việt nam vẫn là nước kém phát triển với cơ cấu rất không hợp lý, công nghiệp hỗ trợ không phát triển (quá yếu so với Thái lan). Nền kinh tế chưa thể coi là đã phát triển bền vững dù mức tăng trưởng khá cao so với các nước trong khu vực, chỉ sau Trung Quốc.

+ Hệ thống luật pháp về kinh tế của Việt nam vẫn còn đang trong quá trình hoàn thiện, chưa đảm bảo tính bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế (còn độc quyền trong các lĩnh vực như điện, truyền thông, vận tải…. dẫn đến nhiều đặc quyền cho các doanh nghiệp Nhà nước), tính ổn định chưa cao, mức độ rủi ro pháp luật còn quá lớn và khó dự báo, hệ thống văn bản pháp luật còn nhiều bất cập…

+ Quá trình cải cách hành chính còn chuyển biến chậm, các thủ tục liên quan đến hoạt động đầu tư còn phức tạp, nạn tham nhũng còn phổ biến và chưa thực sự có biện pháp ngăn chặn và loại bỏ hữu hiệu.

+ Các chi phí dịch vụ về cơ sở hạ tầng hỗ trợ kinh doanh, chi phi trung gian, chi phí gia nhập thị trường của các nhà đầu tư còn lớn so với các nước trong khu vực.

+ Hệ thống thị trường các yếu tố sản xuất như thị trường vốn, thị trường lao động, bất động sản, thị trường khoa học- công nghệ….còn chưa đồng bộ và kém phát triển so với các nước trong khu vực. Hệ thống dịch vụ tài chính-ngân hàng chưa phát triển, quá trình cải cách hệ thống tài chính- ngân hàng tiến hành chậm, hệ thống ngân hàng dễ bị tổn thương do tỷ lệ nợ xấu cao, rủi

ro lãi suất và tỷ giá lớn và khả năng giám sát, quản trị rủi ro yếu, hệ số tín nhiệm đối với hoạt động của hệ thống tài chính- ngân hàng rất thấp.

Vấn đề cần nghiên cứu: làm thế nào để cải thiện môi trường đầu tư quốc tế của Việt nam trong điều kiện hầu hết các nước trong khu vực đang tích cực cải thiện môi trường đầu tư để tăng cường thu hút nguồn vốn nước ngoài, đặc biệt nguồn vốn FDI. Phần này sinh viên tự nghiên cứu trên cơ sở đọc các tài liệu .

Câu hỏi ôn tập

1. Hãy cho biết có những nhóm nhân tố nào trong môi trường đầu tư quốc tế?

Những nhân tố chủ yếu nào quyết định FDI định hướng nguồn nguyên liệu? Thảo luận theo nhóm các nguyên nhân và điều kiện theo đó các nhân tố này tác động đến các quyết định đầu tư

2. Những nhân tố chủ yếu nào quyết định FDI định hướng thị trường? Thảo luận theo nhóm các nguyên nhân và điều kiện theo đó các nhân tố này tác động đến các quyết định đầu tư?

4. Cho ví dụ về các nhân tố quyết định đối với FDI định hướng hiệu quả. Thảo luận theo nhóm các nhân tố này có thể liên quan đến các nhân tố kinh tế khác của nước chủ nhà như thế nào?

4. Thảo luận tác động của khung chính sách quốc tế đến FDI

8. Kể tên ít nhất 3 hoạt động xúc tiến đầu tư có thể tác động đến quyết định đầu tư.

8. Có những loại ưu đãi chủ yếu nào? Cho ví dụ của từng loại.

8. Giải thích các chi phí do phiền nhiễu có nghĩa là gì và tác động có thể của chúng đến các nhà đầu tư.

8. Thảo luận theo 3 nhóm tầm quan trọng tương đối của các nhân tố quyết định FDI của nước chủ nhà: mỗi nhóm trình bày một nhóm nhân tố và cố gắng thể hiện tầm quan trọng của nhóm đó so với hai nhóm còn lại.

9. Tìm hiểu môi trường khung pháp lý liên quan đến FDI của Thái Lan?

10. Liệt kê các trang web giới thiệu môi trường đầu tư quốc gia (bao gồm cả cấp tỉnh) của Thái Lan và Việt Nam, so sánh các thông tin có được từ các trang web này giữa hai nước và đánh giá.

11. Giới thiệu môi trường đầu tư của Quốc gia bạn với một nhà đầu tư tiềm năng và thuyết phục họ

Tài liệu tham khảo của chương

1. United Nations Conference on Trade and Development, 1998. *World Investment Report 1997*, United Nations, New York and Geneva;

2. United Nations Conference on Trade and Development, 2004. *World Investment Report 2003*, United Nations, New York and Geneva.

3. United Nations Conference on Trade and Development, 2004. *World Investment Report 2004*, United Nations, New York and Geneva.

4. Văn phòng Uỷ ban Nhà nước về Hợp tác và Đầu tư, 1994. *Các văn bản pháp luật về Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

CHƯƠNG 3 TỰ DO HOÁ ĐẦU TƯ VÀ CÁC KHU VỰC ĐẦU TƯ TỰ DO

Yêu cầu của chương 4:

Sau khi học xong chương 4, sinh viên nắm vững được các vấn đề sau:

- Khái niệm, nội dung tự do hóa đầu tư và tính tất yếu của tự do hóa đầu tư trong điều kiện toàn cầu hóa.
- Quá trình tự do hóa đầu tư diễn ra ở các nước, trên thế giới, ở một số nhóm nước, một số khu vực.
- Các khu vực đầu tư tự do trên thế giới

4.1 Xu hướng tự do hoá đầu tư.

4.1.1 Khái niệm và nội dung tự do hoá đầu tư.

4.1.1.1 Khái niệm

Tự do hoá đầu tư là một phần của quá trình tự do hoá rộng lớn hơn, đó là tự do hoá thương mại quốc tế về hàng hoá, dịch vụ và tự do hoá các dòng tài chính, công nghệ, tri thức. Về lý luận, tự do hóa chính là không hạn chế, không cản trở, không có hàng rào. Cho đến nay có nhiều tài liệu đề cập đến tự do hóa đầu tư. Tuy nhiên, có rất ít tài liệu đề cập đến khái niệm hay đưa ra định nghĩa về tự do hóa đầu tư.

Theo giới kinh doanh Anh và Châu Âu, *chế độ đầu tư tự do là một chế độ đầu tư đáp ứng các yêu cầu sau: không phân biệt đối xử, minh bạch, ổn định* (TUKP, 1998).

Theo Murray Dobbin (Canada), *tự do hóa về thương mại và đầu tư được hiểu là không bị ràng buộc bởi các qui định của luật pháp, chính sách* (Dobbin, 1998).

Trong tuyên bố Bogor của APEC *"đầu tư và thương mại mở và tự do" được thực hiện bằng cách giảm dần các rào cản đối với thương mại và đầu tư và khuyến khích sự lưu chuyển tự do về hàng hóa, dịch vụ và vốn giữa các nền kinh tế thành viên*" (APEC, 1994)

Theo Susan Bryce (Úc), *tự do hóa đầu tư là không bị ràng buộc bởi hoặc dỡ bỏ dần các qui định và các hạn chế mà chính phủ các nước đặt ra cho các nhà đầu tư nước ngoài* (Bryce, 1998)

Hai quan điểm sau thực chất đề cập đến khái niệm tự do hóa ĐTNN, không đề cập đến đầu tư trong nước. Trên cơ sở nghiên cứu các khái niệm và nội dung tự do hóa đầu tư của nhiều tài liệu khác nhau, có thể rút ra khái niệm sau: *Tự do hóa đầu tư là quá trình trong đó các rào cản đối với hoạt động đầu tư, các phân biệt đối xử trong đầu tư được từng bước dỡ bỏ, các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ dần dần được thiết lập và các yếu tố để đảm bảo sự hoạt động đúng đắn của thị trường được hình thành.*

Quá trình tự do hóa đầu tư nhằm hướng tới một chế độ đầu tư tự do trong đó không có bất cứ cản trở nào đối với các nhà đầu tư dù cho họ mang quốc tịch gì. Các nhà đầu tư trong chế độ đầu tư tự do có thể đầu tư vào bất cứ ngành, lĩnh vực, dự án nào và họ sẽ được đối xử công bằng, bình đẳng. Ngay cả các ưu đãi, khuyến khích đầu tư, vốn được coi là một nhân tố kích thích đầu tư cũng sẽ không được sử dụng trong chế độ đầu tư đã tự do hoá hoàn toàn vì những ưu đãi, khuyến khích này sẽ tạo ra sự phân biệt đối xử, ... Trên thực tế chưa có một chế độ đầu tư nào đạt đến mức độ tự do hoá hoàn toàn theo đúng khái niệm trên.

Từ những cách hiểu trên về tự do hóa đầu tư và tự do hóa ĐTNN, có thể rút ra cách hiểu về tự do hóa FDI như sau: *Tự do hóa FDI là quá trình trong đó các rào cản đối với hoạt động FDI, các phân biệt đối xử giữa FDI và các hình thức đầu tư khác được từng bước dỡ bỏ, các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ dần dần được thiết lập và các yếu tố để đảm bảo sự hoạt động đúng đắn của thị trường được hình thành.*

4.1.1.2 Nội dung

Tiến trình tự do hoá đầu tư diễn ra ở các nước, các khu vực và các tổ chức trên thế giới theo 3 nội dung chính.

4.1.1.2.1 Loại bỏ dần các rào cản và những ưu đãi mang tính phân biệt đối xử trong hoạt động đầu tư

Các chế độ đầu tư sẽ từng bước được điều chỉnh theo hướng loại bỏ dần các yếu tố "bóp méo" thị trường, đó là qui định mang tính phân biệt đối xử trong đầu tư, bao gồm các qui định có tính cản trở, hạn chế đối với đầu tư và cả những qui định dành ưu đãi, khuyến khích nhưng chỉ cho một số hoạt động đầu tư nhất định. Cụ thể, các rào cản đối sau đây cần được loại bỏ:

- *Hạn chế liên quan đến việc tiếp nhận và thành lập:* Quyền tiếp nhận là quyền được tiếp cận hoặc hiện diện, còn quyền thành lập doanh nghiệp đề cập **đến các hình thức hiện diện được phép.** Cụ thể là không cho phép hoặc hạn chế đầu tư trong một số ngành, lĩnh vực; hạn chế số lượng các công ty nước ngoài được phép hoạt động trong một số ngành, lĩnh vực đặc biệt; yêu cầu phải liên doanh với một doanh nghiệp trong nước; khống chế tỷ lệ góp vốn tối thiểu của bên nước ngoài hoặc của đối tác trong nước; yêu cầu phải đặt trụ sở chính của vùng hoặc của toàn thế giới ở nước nhận đầu tư; yêu cầu đầu tư bổ sung hoặc tái đầu tư; yêu cầu xin phép hoặc đăng ký đầu tư; đưa ra một số điều kiện cần đáp ứng nếu muốn được đầu tư (bảo vệ môi trường, ...); hạn chế

về hình thức đầu tư, hình thức xâm nhập (không cho phép M&A, ...); không cho phép đầu tư vào một số địa bàn; hạn chế nhập khẩu các tài sản cố định cần thiết cho đầu tư; yêu cầu có bảo lãnh của các tổ chức tài chính, ... Các cách tiếp cận của các nước trên thế giới đối với việc tiếp nhận và thành lập được tổng kết trong 5 mô hình sau:

- Mô hình "kiểm soát đầu tư" bảo lưu toàn bộ quyền kiểm soát của quốc gia đối với việc tiếp cận và thành lập;

- Mô hình "tự do hóa có chọn lọc" đưa ra các quyền hạn chế về việc tiếp cận và thành lập, ví dụ chỉ áp dụng cho các ngành thuộc "danh mục lựa chọn" trong các hiệp định ký kết giữa các quốc gia. Mô hình này hữu ích đối với các quốc gia không muốn tự do hóa rộng nhưng muốn tự do hóa có kiểm soát và trong một số ngành cụ thể để đổi lại những hành động tương tự của các nước thành viên khác;

- Mô hình "chương trình công nghiệp hóa khu vực" dành đầy đủ các quyền tiếp cận và thành lập trên cơ sở đãi ngộ quốc gia (NT) cho nhà đầu tư của các nước thành viên của một tổ chức hội nhập kinh tế khu vực vì mục đích của chương trình;

- Mô hình "đối xử quốc gia có đi có lại" đưa ra các quyền đầy đủ liên quan đến tiếp cận và thành lập dựa trên cơ sở NT đối với tất cả các pháp nhân và thể nhân của các nước thành viên thuộc một tổ chức hội nhập kinh tế khu vực tham gia vào hoạt động kinh doanh qua biên giới;

- Mô hình "kết hợp NT/MFN" đưa ra các quyền đầy đủ về tiếp cận và thành lập trên cơ sở sự đối xử nào tốt hơn giữa đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và NT tùy thuộc "danh mục loại trừ" các ngành không được áp dụng các quyền này. Mô hình này không được sử dụng rộng rãi như mô hình kiểm soát đầu tư.

Trên thực tế, mô hình đầu tiên được sử dụng rộng rãi nhất, trong khi mô hình cuối cùng ngày càng thu hút được sự quan tâm của các quốc gia mong muốn thiết lập chế độ đầu tư tự do cho việc tiếp cận và thành lập đầu tư trong một khuôn khổ pháp lý quốc tế về đầu tư (MPI, 2003).

- *Hạn chế về vốn và quyền kiểm soát của nước ngoài:* Qui định tỷ lệ phần trăm **vốn góp tối thiểu hoặc tối đa** của các nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp (có thể có quy định riêng cho từng ngành, lĩnh vực hoặc hoạt động cụ thể). Ngoài ra, các nước tiếp nhận đầu tư còn có thể áp dụng nhiều biện pháp liên quan đến **kiểm soát quyền sở hữu** để đảm bảo cho sự tham gia của các đại diện nước sở tại vào quá trình kiểm soát doanh nghiệp (qui định về số lượng thành viên của mỗi bên tham gia hội đồng quản trị, nguyên tắc nhất trí trong việc thông qua các quyết định của hội đồng quản trị...). Các qui định về việc rút vốn, dùng lợi nhuận để tái đầu tư cũng nằm trong nhóm các biện pháp hạn chế đầu tư này. Ngoài ra, luật pháp các nước còn có thể khống chế tỷ lệ tối đa vốn vay trên vốn góp...

- *Những hạn chế về hoạt động:* đây là những hạn chế áp dụng sau khi doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được thành lập. Mục tiêu là nhằm giảm những ảnh hưởng tiêu cực và tăng lợi ích mà nền kinh tế có thể thu được từ hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Cụ thể là những hạn chế sau:

- **Hạn chế liên quan đến tuyển dụng và sử dụng lao động:** hạn chế về số lượng nhà quản lý, kỹ thuật viên hoặc những nhân viên khác là người nước ngoài, kiểm soát trong khâu cấp thị thực và giấy phép cho người nước ngoài vào làm việc trong nước; yêu cầu đặc biệt về trình độ, giấy phép hành nghề của người lao động trong một số ngành; không cho phép trực tiếp tuyển lao

động; ưu tiên tuyển dụng lao động địa phương; yêu cầu tổ chức đào tạo cho người lao động.

- **Hạn chế về thương mại: hạn chế nhập khẩu máy móc thiết bị, bán thành phẩm; hạn chế hoặc áp đặt các điều kiện** đối với việc tiếp cận thị trường trong nước về nguyên vật liệu, bán thành phẩm và các yếu tố đầu vào khác; yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá; yêu cầu phải liên kết với sản xuất trong nước; yêu cầu tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm; hạn chế bán sản phẩm ở thị trường trong nước, yêu cầu chỉ được cung cấp hàng hóa, dịch vụ ở những khu vực thị trường nhất định, yêu cầu trở thành nhà cung cấp độc quyền một hoặc một số hàng hóa, dịch vụ; hạn chế tham gia vào thị trường mua sắm của chính phủ (không được trở thành nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho Chính phủ nước nhận đầu tư,...); hạn chế quảng cáo; qui định về nguồn gốc, xuất xứ; ...

- **Kiểm soát ngoại hối:** yêu cầu tự cân đối ngoại tệ, kết hối bắt buộc, hạn chế vốn bằng ngoại tệ vào một doanh nghiệp; hạn chế chuyển vốn và lợi nhuận ra nước ngoài (phải xin phép, phải nộp thêm thuế, ...)

- Yêu cầu chuyển giao công nghệ, qui trình sản xuất hoặc các tri thức đặc biệt khác; khống chế giá, phí chuyển giao công nghệ; **đánh thuế đặc biệt đối với công nghệ;** hạn chế việc sử dụng một số công nghệ, nhãn hiệu, thương hiệu; yêu cầu phải xin phép hoặc phải đáp ứng một số điều kiện mới cho nhập khẩu công nghệ; yêu cầu tiến hành đầu tư cho nghiên cứu và phát triển tại nước nhận đầu tư.

- Các hạn chế khác: thuê đất dài hạn sở hữu nhà ở, đất đai; di chuyển địa điểm đầu tư trong phạm vi nước nhận đầu tư; đa dạng hóa hoạt động; tiếp cận mạng lưới viễn thông; tự do lưu chuyển dữ liệu; độc quyền (bắt buộc phải cung cấp một dịch vụ công cộng nào đó ở một mức giá nhất định); tham gia vào các doanh nghiệp nhà nước; tiếp cận các nguồn vốn vay trong nước; hạn

chế mang tính văn hóa (chủ yếu liên quan đến các dịch vụ giáo dục đào tạo hoặc truyền thông đại chúng); yêu cầu cung cấp thông tin (về hoạt động ở nước ngoài của các TNC); các yêu cầu đặc biệt về các tiêu chuẩn kỹ thuật; hạn chế liên quan đến an ninh quốc gia, trật tự công cộng, ...

Những hạn chế trên thường được áp dụng dưới dạng điều kiện để cấp phép đầu tư và kèm với việc được hưởng các ưu đãi về tài chính như miễn, giảm thuế, ... Các hạn chế này sẽ làm cho dòng vốn đầu tư không chảy theo qui luật tự nhiên từ chỗ có tỷ suất lợi nhuận thấp sang chỗ có tỷ suất lợi nhuận cao hơn, cũng không hoàn toàn theo ý muốn của các chủ đầu tư, mà theo sự điều tiết của nước nhận đầu tư.

- *Các rào cản mang tính hành chính như:* Thiếu rõ ràng, minh bạch trong các qui định của luật pháp có liên quan đến đầu tư, thiếu rõ ràng trong việc thực hiện luật và các qui định về đầu tư, phân tán quyền lực của các cơ quan quản lý Nhà nước dẫn đến chồng chéo gây khó khăn cho đầu tư.

Bên cạnh các hạn chế đầu tư, nhiều nước nhận đầu tư cũng đưa ra các biện pháp khuyến khích đầu tư với nhiều ưu đãi dành riêng cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm tăng cường thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài và điều chỉnh việc phân bổ dòng vốn này theo ngành và theo vùng lãnh thổ. Cụ thể là:

- *Các ưu đãi về thuế* bao gồm các nhóm ưu đãi sau:

- Trực tiếp miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp: miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp mới thành lập; giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; chuyển lỗ; thành lập các khu vực đặc biệt trong đó áp dụng các chế độ thuế thấp, hoặc miễn thuế;

- Ưu đãi cho việc đầu tư cơ bản: khấu hao nhanh, khấu trừ thuế, cho nợ thuế, hoàn thuế thu nhập doanh nghiệp trong trường hợp dùng lợi nhuận tái đầu tư ở chính nước nhận đầu tư;

- Giảm các rào cản đối với các hoạt động xuyên quốc gia: giảm thuế nhập khẩu, giảm phí hải quan, đánh thuế thấp đối với người lao động nước ngoài có thu nhập cao; giảm bảo hiểm xã hội; ...

- Các ưu đãi khác về thuế: Miễn, giảm các loại thuế khác cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, ...); cho phép doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lựa chọn giữa việc đóng thuế theo tình hình thực tế hay đóng chọn gói hàng năm một số tiền nhất định; ...

- *Các ưu đãi khác về tài chính* như tài trợ, cho vay ưu đãi; bảo lãnh vốn vay và ưu tiên trong việc tiếp cận các khoản tín dụng; miễn, giảm tiền thuê đất; bán hoặc cho thuê đất đai, nhà xưởng với giá ưu đãi; thành lập các khu vực đặc biệt dành cho các nhà đầu tư nước ngoài cùng với các thoả thuận đặc biệt về thủ tục hải quan và thuế quan (KCN, KCX…); cung cấp cơ sở hạ tầng, dịch vụ kinh doanh, cung cấp thông tin; **hỗ trợ việc đào tạo lao động;** hỗ trợ làm các thủ tục hành chính; hỗ trợ tạm thời tiền lương trong thời gian đầu mới hoạt động; cung ứng các hàng hóa, dịch vụ cần thiết cho hoạt động của dự án đầu tư với giá ưu đãi; ...

- *Ưu đãi miễn thực hiện một số qui định pháp luật,* cho phép các nhà đầu tư nước ngoài không phải thực hiện một số yêu cầu của luật pháp hoặc các qui định của các cơ quan quản lý nhà nước các cấp, thường là các qui định nhằm hạn chế đầu tư (yêu cầu về bảo vệ môi trường, về lao động, về xã hội, ...). Các ưu đãi này thường được dành riêng cho từng dự án cụ thể.

Ưu đãi sẽ giúp các chủ đầu tư giảm được chi phí, tăng lợi nhuận hoặc hạn chế được rủi ro. Khi xây dựng và ban hành các chính sách ưu đãi, các nước đều muốn tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư qua đó tăng cường thu hút dòng vốn này vào một số ngành, lĩnh vực, địa bàn. Nhưng trên thực tế các

chính sách này có giúp tăng cường thu hút đầu tư hay không còn là vấn đề gây tranh cãi và chưa được kiểm chứng. Thêm vào đó, các biện pháp ưu đãi thường dẫn đến những ảnh hưởng hạn chế gián tiếp. Chúng thường chỉ dành cho một số doanh nghiệp nhất định để bù lại việc doanh nghiệp đáp ứng được những yêu cầu về hoạt động hay như một biện pháp gián tiếp nhằm quản lý hay điều tiết sự phân bổ vốn đầu tư. Xu hướng tự do hoá đầu tư đòi hỏi phải loại bỏ các ưu đãi này vì thực chất chúng cũng gây ra những sai lệch và bóp méo thị trường.

4.1.1.2.2 Thiết lập các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ đối với hoạt động đầu tư

Không phân biệt đối xử. Tiêu chuẩn này xuất phát từ nguyên tắc bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia và là một trong những tiêu chuẩn quan trọng của Luật Kinh tế quốc tế. Theo tiêu chuẩn này, việc một quốc gia qui định những điều kiện đặc biệt nhằm đặt một quốc gia khác hay các pháp nhân, tự nhiên nhân của quốc gia khác vào một vị trí kém thuận lợi hơn so với quốc gia, pháp nhân, hoặc tự nhiên nhân của một nước thứ ba sẽ bị coi là một hành động phi pháp và không phù hợp với những tiêu chuẩn của Luật Kinh tế quốc tế. Tiêu chuẩn không phân biệt đối xử có hai mức độ: không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau (MFN) và không phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư nước ngoài và công dân nước sở tại (NT).

Trong hoạt động đầu tư nước ngoài, *NT được hiểu là việc một quốc gia dành cho nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các nhà đầu tư nước mình*. Cụ thể là các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư trong nước trong những trường hợp tương tự nhau cần được hưởng chế độ đối xử giống nhau về những vấn đề như thành lập, quyền sở hữu và quản lý doanh nghiệp, quyền tham gia vào thủ tục tố tụng toà án và các cơ quan có thẩm quyền khác, được bảo hộ, thuế, lao động, bảo vệ người

tiêu dùng hay bảo vệ môi trường, tự do tiếp cận các nguồn tín dụng, thậm chí cả các nguồn tài trợ của chính phủ. Mục tiêu cao nhất của tự do hoá đầu tư chính là tạo sự công bằng, bình đẳng giữa các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Nói cách khác việc dành chế độ đối xử công bằng đối với các pháp nhân và thể nhân, đặc biệt là các công ty nước ngoài là yếu tố rất quan trọng trong quá trình tự do hoá đầu tư. Cùng với xu hướng tự do hoá thương mại và đầu tư toàn cầu, đến nay việc dành NT cho các nhà đầu tư nước ngoài trở thành thông lệ phổ biến trên thế giới. Tùy đặc điểm và trình độ phát triển kinh tế - xã hội của mình, mỗi quốc gia trên thế giới đều thực hiện NT cho nhà đầu tư nước ngoài ở những mức độ và phạm vi khác nhau. Nhìn chung, không một nước nào có thể đối xử bình đẳng tuyệt đối giữa nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

MFN được qui định trong hầu hết các điều ước quốc tế có liên quan đến đầu tư và được thực hiện trên cơ sở có đi có lại. Theo cam kết về MFN trong đầu tư, *một bên ký kết có nghĩa vụ dành cho nhà đầu tư của bên ký kết kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho nhà đầu tư của bất kỳ nước thứ ba nào trong toàn bộ quá trình đầu tư từ khi thành lập, hoạt động, mở rộng cho đến khi thanh lý hay giải thể hay chấm dứt hoạt động*. Tuy nhiên trong hầu hết các hiệp định, nghĩa vụ này được bảo lưu không áp dụng đối với ưu đãi mà một nước cam kết dành cho nhà đầu tư một nước thứ ba trong khuôn khổ Liên minh thuế quan, Hiệp định kinh tế khu vực, Hiệp định trao đổi hàng hoá qua biên giới, ... Đây cũng là một trong các nguyên tắc được WTO thừa nhận trong quan hệ về thương mại hàng hoá.

Đối xử công bằng và bình đẳng. Đây là một tiêu chuẩn quan trọng của luật đầu tư quốc tế. Tiêu chuẩn này được đề cập đến trong Điều 11 khoản 2 của Hiến chương Havana năm 1948 và được coi là một tiêu chuẩn đối xử cơ bản đối với hoạt động đầu tư ở nước ngoài (Văn phòng Uỷ ban Nhà nước về

Hợp tác và Đầu tư, 1994). Mặc dù Hiến chương này không có hiệu lực nhưng tiêu chuẩn đối xử công bằng và bình đẳng được qui định trong nhiều văn bản có liên quan đến đầu tư quốc tế sau này. Đối xử công bằng và bình đẳng cũng giống như tiêu chuẩn đối xử tối thiểu nghĩa là nước tiếp nhận đầu tư dành cho các nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử công bằng, thoả đáng, không kém thuận lợi hơn sự đối xử theo yêu cầu của tập quán quốc tế, đồng thời không được áp dụng các biện pháp bất hợp lý, phân biệt đối xử để gây phương hại đối với việc thành lập và hoạt động đầu tư.

Sử dụng các công cụ quốc tế để giải quyết các tranh chấp trong đầu tư. Các nước nhận đầu tư không được giới hạn tranh chấp nảy sinh giữa các nhà đầu tư, giữa nhà đầu tư với Nhà nước nhận đầu tư và giữa Nhà nước chủ đầu tư và Nhà nước nhận đầu tư chỉ được giải quyết bằng tòa án, trọng tài của nước mình. Các bên có liên quan trong quá trình tranh chấp có thể thỏa thuận để lựa chọn cơ quan đứng ra giải quyết tranh chấp.

Chuyển tiền. Để đảm bảo cho các chủ đầu tư được hưởng lợi nhuận và lợi ích từ hoạt động đầu tư ở nước ngoài, các nước phải cho phép việc thanh toán, chuyển đổi hoặc chuyển về nước các khoản tiền liên quan đến hoạt động đầu tư ở nước ngoài.

Tính minh bạch. Tiêu chuẩn này đảm bảo cho mỗi bên tham gia vào quá trình đầu tư có thể nhận được đầy đủ thông tin từ các bên tham gia khác để phục vụ cho quá trình ra quyết định và thực hiện các nghĩa vụ, các cam kết. Các bên được đề cập đến ở đây là Chính phủ các nước (chủ đầu tư và nhận đầu tư) và các chủ đầu tư. Việc đảm bảo tính minh bạch vừa là nghĩa vụ vừa là quyền lợi của các bên. Chính phủ các nước phải công bố rõ ràng và thường xuyên cập nhật các thông tin về môi trường pháp lý, cơ chế chính sách, thủ tục... có liên quan đến đầu tư. Bản thân các dự án đầu tư phải công bố công

khai một số thông tin cơ bản về dự án và hoạt động của dự án. Như vậy tính minh bạch góp phần đảm bảo tính ổn định và có thể dự đoán trước được của các quan hệ đầu tư.

Bảo hộ khỏi việc tước đoạt quyền sở hữu. Vấn đề được bảo hộ khỏi việc tước đoạt quyền sở hữu luôn là mối quan tâm hàng đầu của nhà đầu tư khi tiến hành đầu tư vào một nước. Theo thông lệ quốc tế, để bảo hộ quyền sở hữu này, luật pháp các nước phải cam kết không quốc hữu hoá, trưng thu, trưng dụng tài sản của nhà đầu tư nước ngoài khi họ đầu tư vào nước mình.

4.1.1.2.3 Tăng cường các biện pháp giám sát thị trường để đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường

Nội dung này nhằm đảm bảo cho thị trường thực hiện đúng chức năng của nó và hoạt động bình thường, hạn chế, tiến tới xóa bỏ các biện pháp can thiệp của chính phủ làm phương hại hoặc bóp méo sự vận hành của thị trường. Nội dung và được thực hiện thông qua việc thiết lập các qui định về cạnh tranh, chống độc quyền; công khai hóa thông tin; giám sát, kiểm soát một cách chặt chẽ đối với thị trường; trong đó chính sách cạnh tranh là trung tâm. Các vấn đề về cạnh tranh liên quan đến đầu tư ngày càng thu hút được sự chú ý vì các TNC, MNC giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế thế giới đang được toàn cầu hoá. Tự do hoá đầu tư liên tục chắc chắn tạo thêm những lo ngại trong việc duy trì các thị trường cạnh tranh, một yếu tố sống còn đối với nhiều nước đang phát triển, những nước phụ thuộc vào xuất khẩu một số ít các mặt hàng. Kinh nghiệm của các nước thuộc EU cho thấy khi thương mại và đầu tư được tự do hoá thì điều quan trọng đối với các nước là đảm bảo rằng các biện pháp, chính sách cạnh tranh được xây dựng và áp dụng ở mức độ tương ứng với qui mô của các thị trường có liên quan.

Trong ba nội dung kể trên hai nội dung đầu là trọng tâm của quá trình tự do hoá đầu tư. Tuy nhiên, toàn bộ tác động có lợi của chúng lại phụ thuộc nhiều vào nội dung thứ ba, nghĩa là phụ thuộc vào việc thị trường có được kiểm soát một cách có hiệu quả không.

4.1.2 Tự do hoá đầu tư - xu thế tất yếu trong điều kiện toàn cầu hoá

4.1.2.1 Toàn cầu hóa - xu thế không thể đảo ngược trong trong quan hệ quốc tế hiện đại

Toàn cầu hóa là vấn đề hết sức rộng lớn, phức tạp và hiện đang thu hút được sự chú ý của toàn xã hội. Xung quanh vấn đề này có nhiều ý kiến khác nhau, không thống nhất, thậm chí trái ngược nhau. Trong khuôn khổ chương này, các tác giả chỉ đề cập đến một số khía cạnh của toàn cầu hóa để phục vụ cho việc nghiên cứu nội dung chính của chương là tự do hóa đầu tư.

4.1.2.2 Khái niệm toàn cầu hóa và một số khái niệm có liên quan

Cho đến nay, chưa có một định nghĩa thống nhất về toàn cầu hóa. Theo Mc Gren *"Toàn cầu hóa là việc hình thành một chuỗi vô số các liên kết ràng buộc giữa các chính phủ và các xã hội tạo lập nên một hệ thống thế giới hiện đại. Toàn cầu hóa cũng là quá trình mà ở đó các sự kiện, các quyết định và các hoạt động của một phần thế giới có thể tác động nghiêm trọng đến các cá nhân và cộng đồng ở các phần khác xa của trái đất* (Nguyễn.Đức.Bình, et al., 2001). Định nghĩa của Mc Gren mang tính khái quát cao, nó nhấn mạnh đến các *mối liên kết* (mà không liệt kê cụ thể liên kết trong một hay một số lĩnh vực nhất định) giữa các nước, các xã hội trên toàn thế giới trong một thể thống nhất. Mc Gren cũng chỉ ra *toàn cầu hóa là một quá trình* chứ không phải là một trạng thái. Theo ông trong một xã hội như vậy các hoạt động, sự kiện, vấn đề xảy ra ở một nơi sẽ có thể có ảnh hưởng rất sâu và rất rộng.

Uỷ ban Châu Âu cho rằng: *"Toàn cầu hóa có thể được định nghĩa như là một quá trình mà thông qua đó thị trường và sản xuất ở nhiều nước khác nhau đang trở nên ngày càng phụ thuộc lẫn nhau do tính năng động của việc buôn bán hàng hóa và dịch vụ cũng như do tính năng động của sự lưu thông vốn tư bản và công nghệ* (Dân.Nguyễn.Văn, 2001).

Định nghĩa trên đại diện cho một trường phái cho rằng toàn cầu hóa là bước phát triển cao của quốc tế hóa thông qua việc làm sâu sắc thêm các mối quan hệ tương tác kinh tế quốc tế vốn đã được thiết lập và tăng cường từ lâu. Định nghĩa nhấn mạnh đến khía cạnh kinh tế của toàn cầu hóa, cụ thể là việc mở rộng địa bàn sản xuất và thị trường tiêu thụ nhờ có sự lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, vốn và công nghệ linh hoạt giữa các nước. Trên thực tế, toàn cầu hóa diễn ra trong tất cả các lĩnh vực của đời sống như kinh tế, quân sự, chính trị, văn hóa, môi trường sinh thái... Tuy nhiên, toàn cầu hóa kinh tế vẫn là đề tài chiếm vị trí trọng tâm trong các cuộc thảo luận quốc tế. Những lĩnh vực khác của toàn cầu hóa đều xuất phát từ những nguyên nhân và lý do kinh tế. Ví dụ như NATO, một hình thức của toàn cầu hóa quân sự, ra đời cũng là để bảo vệ quyền lợi kinh tế của các nước tư bản phát triển; những vấn đề toàn cầu về văn hóa và môi trường sinh thái cũng nảy sinh bởi toàn cầu hóa kinh tế...

Cũng giống như toàn cầu hóa nói chung, hiện nay chưa có một định nghĩa đầy đủ và thống nhất về toàn cầu hóa kinh tế. Tuy nhiên, có thể thấy nét chung nhất trong các quan niệm về toàn cầu hóa kinh tế là thừa nhận mối quan hệ qua lại của các hoạt động kinh tế hiện nay đã bao trùm tất cả các nước, mang tính toàn cầu. Các dòng hàng hóa, dịch vụ, vốn và nhân lực dịch chuyển từ nước này đến nước khác ngày càng mạnh, càng tự do hơn; mức độ phụ thuộc giữa các quốc gia ngày càng tăng. Một cách chung nhất, có thể hiểu *toàn cầu hóa kinh tế là quá trình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới*

vượt khỏi biên giới quốc gia, hướng tới phạm vi toàn cầu trên cơ sở lực lượng sản xuất cũng như trình độ khoa học kỹ thuật phát triển mạnh mẽ, và sự phân công hợp tác quốc tế ngày càng sâu rộng, tính chất xã hội hóa của sản xuất ngày càng tăng (Bình.Nguyễn.Đức, et al., 2001).

Tóm lại, nói đến toàn cầu hóa là nói đến quá trình liên kết về mọi mặt giữa các quốc gia trong một thể thống nhất trong đó trung tâm là liên kết kinh tế. Sự liên kết này dẫn đến sự ảnh hưởng và phụ thuộc lẫn nhau của các hoạt động, các sự kiện, các vấn đề trên phạm vi toàn cầu.

4.1.2.3 Tính tất yếu của toàn cầu hóa

Các ý kiến về vấn đề này có thể tổng hợp thành mấy nhóm như sau:

Nhóm thứ nhất, thừa nhận tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa. Theo quan điểm này, toàn cầu hóa được qui định bởi những qui luật khách quan của xã hội, của lịch sử mà trực tiếp là từ tính chất xã hội hóa của lực lượng sản xuất trên qui mô quốc gia và quốc tế. Có ba nhân tố chủ yếu chi phối quá trình toàn cầu hóa: Cách mạng khoa học công nghệ; Sự phát triển của kinh tế thị trường; và Sự chi phối của các TNC. Một số nghiên cứu sâu hơn chỉ ra rằng tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa có cơ sở từ sự xuất hiện của nền công nghệ toàn cầu. Chính nhờ nền công nghệ toàn cầu mà quan hệ hợp tác giữa các quốc gia, các công ty có thể dễ dàng mở rộng trên phạm vi toàn cầu từ sản xuất đến phân phối. Đồng thời với sự phát triển của các quan hệ kinh tế toàn cầu, các vấn đề toàn cầu xuất hiện ngày càng nhiều và trầm trọng. Để giải quyết các vấn đề này các nước phải hợp tác với nhau.

Nhóm thứ hai cho rằng có cả các yếu tố khách quan lẫn chủ quan dẫn đến toàn cầu hóa. Các tác giả trong nhóm này thừa nhận toàn cầu hóa là hệ quả phát triển của các yếu tố khách quan như sự phát triển của lực lượng sản xuất, của xã hội hóa cao độ. Tuy nhiên họ cũng nhấn mạnh đến các nhân tố

chủ quan tác động đến toàn cầu hóa đó là việc chủ nghĩa tư bản lợi dụng toàn cầu hóa để thực hiện những ý đồ của mình.

Nhóm thứ ba cho rằng toàn cầu hóa là xu thế tất yếu khách quan, nhưng việc tiến hành thực hiện, đối sách tham gia quá trình này, ... mang tính chủ quan vì có sự can thiệp của con người, do con người quyết định và thực hiện.

Nhóm thứ tư cho rằng toàn cầu hóa là chính sách của Mỹ nhằm "Mỹ hóa" thế giới.

ở Việt Nam, Đại hội IX Đảng Cộng sản Việt Nam đã khẳng định tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa: "Toàn cầu hóa kinh tế là xu thế khách quan, lôi cuốn các nước, bao trùm hầu hết các lĩnh vực, vừa thúc đẩy hợp tác, vừa tăng cường sức ép cạnh tranh và tính tùy thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế" (Đảng Cộng sản Việt Nam, 2001).

Tóm lại, dù có nhiều quan điểm khác nhau về tính tất yếu của toàn cầu hóa nhưng không thể phủ nhận sự tồn tại và phát triển ngày càng mạnh của xu thế này. Tất cả các nước, kể cả những nước chậm phát triển nhất, đều đã và đang bị kéo vào quỹ đạo của toàn cầu hoá như một tất yếu lịch sử. Xu thế này đang thiết lập những nguyên tắc mới cho "cuộc chơi" trên bàn cờ thế giới chung cho tất cả các nước, không phân biệt lớn hay nhỏ, phát triển hay kém phát triển. Toàn cầu hóa tạo ra những cơ hội, những thuận lợi lớn cho sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, đồng thời xu thế này cũng đặt ra những thách thức không nhỏ, nhất là đối với các nước đang và kém phát triển. Dù thế nào các nước cũng không thể lảng tránh xu thế này.

4.1.2.2 Mối quan hệ hữu cơ giữa toàn cầu hóa kinh tế và tự do hóa đầu tư

Toàn cầu hóa kinh tế và tự do hóa đầu tư có mối quan hệ rất khăng khít với nhau. Tự do hóa đầu tư vừa là điều kiện, vừa là biểu hiện, vừa là động lực thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa kinh tế phát triển. Ngược lại, toàn cầu hóa

kinh tế phát triển góp phần thúc đẩy tự do hóa kinh tế trong đó có tự do hóa đầu tư diễn ra nhanh và mạnh trên toàn thế giới.

Trước tiên, có thể khẳng định tự do hóa đầu tư là một nội dung, một biểu hiện của xu thế toàn cầu hóa kinh tế. Bàn về nội dung của toàn cầu hóa kinh tế có nhiều quan điểm khác nhau, nhưng nhìn chung các quan điểm đều thống nhất toàn cầu hóa kinh tế có ba nội dung chính, đó là: (i) Sự gia tăng của các luồng giao lưu quốc tế về thương mại, đầu tư, vốn, công nghệ, dịch vụ, nhân công, ...; (ii) Tự do hóa các hoạt động kinh tế bao gồm tự do hóa thương mại, tự do hóa đầu tư, tự do hóa lưu chuyển dịch vụ, công nghệ, sức lao động, ...; và (iii) Sự gia tăng số lượng và hoạt động của các TNC, sự hình thành ngày càng nhiều các MNC khổng lồ.

Thương mại quốc tế là thước đo đầu tiên của mức độ toàn cầu hóa kinh tế và sự tùy thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia và các nền kinh tế. Khi các nước trao đổi hàng hóa với nhau, sự biệt lập của các nền kinh tế quốc gia dần được xóa bỏ, phân công lao động quốc tế được thiết lập và phát triển. Thương mại quốc tế càng phát triển thì mức độ phân công lao động quốc tế trong mỗi nước và trên toàn thế giới càng chuyên sâu hơn, sự tùy thuộc giữa các nước gia tăng. Tuy nhiên chỉ điều này không thôi chưa đủ để tạo nên xu thế toàn cầu hóa kinh tế.

Lý thuyết về lợi thế so sánh của D. Ricardo cho thấy tất cả các quốc gia đều có lợi khi tham gia vào thương mại quốc tế nếu biết khai thác các lợi thế so sánh của mình. Chính vì vậy Ricardo ủng hộ việc phát triển hệ thống thương mại tự do giữa các quốc gia. Khi đó mỗi quốc gia sẽ dành vốn và nguồn lực của mình vào việc sản xuất những mặt hàng có lợi thế so sánh cao hơn so với các nước khác và thông qua trao đổi thương mại, tất cả các nước sẽ cùng có lợi. Điều này sẽ thúc đẩy liên kết giữa các nền kinh tế quốc gia trên

cơ sở phân công lao động và chuyên môn hóa. Trên thực tế, thuyết tự do thương mại đã được Anh áp dụng từ năm 1846, sau đó là Đức, Pháp, Mỹ, ... Ngày nay thuyết này được áp dụng rộng rãi trên thế giới và không dừng ở phạm vi đơn lẻ của từng quốc gia mà được triển khai trong quan hệ song phương, khu vực và đa phương, ... Số lượng hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương được ký kết ngày càng nhiều. Các liên kết kinh tế khu vực cũng thường bắt đầu bằng các kế hoạch tự do hóa thương mại. Trên phạm vi toàn cầu GATT và hiện nay là WTO đã được thành lập nhằm mục đích trước tiên là thúc đẩy tự do hóa thương mại. Tự do hóa thương mại đã và đang diễn ra mạnh mẽ ở tất cả các cấp độ quốc gia, song phương, đa phương. Tự do hóa thương mại không chỉ góp phần thúc đẩy thương mại quốc tế gia tăng mạnh mẽ mà còn góp phần thúc đẩy đầu tư nước ngoài phát triển, tạo thuận lợi cho sự phát triển của các TNC và MNC.

Trước đây, nhiều nhà kinh tế học (Mundell, Corden, Johnson, Brecher, Diaz Alexandro, Bhagwati, Tironi...) cho rằng thương mại và đầu tư là hai phương thức được sử dụng thay thế lẫn nhau khi xâm nhập thị trường nước ngoài (Bá.Lê.Xuân, 2003). Điều này có nghĩa là các nước có hàng rào thuế quan cao có thể thu hút được nhiều đầu tư n ước ngoài hướng tới sản xuất hàng thay thế nhập khẩu. Việc giảm thuế quan nói chung sẽ làm suy giảm lượng vốn ĐTNN, thậm chí khuyến khích các MNC rút vốn đầu tư chuyển sang nước khác. Như vậy, tự do hóa thương mại sẽ làm giảm vốn ĐTNN được sử dụng với mục đích khai thác thị trường trong nước nhận đầu tư và tránh hàng rào thuế quan cao của nước này.

Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu gần đây đã chỉ rõ vốn ĐTNN với mục đích kể trên chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng vốn ĐTNN lưu chuyển toàn cầu. Nhiều nhà kinh tế học ngày nay (Dunning, Caves, ...) nhấn mạnh đến việc khai thác các tài sản vô hình, coi đó là động lực chính đối với ĐTNN. Để

cạnh tranh thành công tại một thị trường nước ngoài - nơi các công ty nội địa có một số ưu thế nhờ hiểu biết sâu sắc hơn về thị trường nội địa, về thói quen tiêu dùng và tập quán kinh doanh - thì các công ty nước ngoài buộc phải có một số tài sản vô hình đặc trưng riêng của công ty như công nghệ, trình độ marketing, ... Các tài sản này sẽ đem lại sức mạnh cạnh tranh cho công ty. Để khai thác có hiệu quả những tài sản này, trong nhiều trường hợp, các công ty phải "nội bộ hóa" hoạt động quốc tế của mình bằng cách lập các chi nhánh ở nước ngoài, bởi vì các hình thức kinh doanh quốc tế khác, trong đó có xuất khẩu và nhượng quyền, đòi hỏi chi phí giao dịch cao hoặc không đảm bảo cho công ty giữ được bí mật đối với các tài sản riêng có của mình. Chính vì vậy, ngay cả khi không có rào cản thương mại chính thức nào giữa các nước vẫn sẽ tồn tại hoạt động ĐTNN. Như vậy, tự do hóa thương mại sẽ không làm giảm dòng vốn ĐTNN chảy vào một nước với mục đích nội bộ hóa việc khai thác các tài sản vô hình của chủ đầu tư. Trái lại, tự do hóa thương mại sẽ giúp các nước tăng cường thu hút ĐTNN. Trước tiên, tự do hóa thương mại sẽ góp phần tăng ĐTNN liên kết theo chiều dọc, trong đó hoạt động của các chi nhánh khác nhau thuộc một MNC được chuyên môn hóa theo lợi thế về vị trí của quốc gia tiếp nhận FDI và tự do hóa thương mại sẽ giúp việc trao đổi linh kiện, bán thành phẩm giữa các chi nhánh diễn ra dễ dàng với chi phí thấp. Tự do hóa thương mại cũng góp phần tăng ĐTNN liên kết theo chiều ngang. Lý do là vì tự do hóa thương mại sẽ giúp giảm giá hàng hóa và khiến các doanh nghiệp không có khả năng trang trải được mức chi phí bình quân, nếu không muốn phá sản, phải sáp nhập hoặc bán lại cho các doanh nghiệp vốn là đối thủ cạnh tranh mạnh hơn và đang muốn tăng thị phần càng nhanh càng tốt. Như vậy, ĐTNN dưới hình thức M&A tăng nhanh. Tóm lại, không thể phủ nhận tác động tích cực của tự do hóa thương mại đối với ĐTNN. Thực tế trong

những năm 1990 và đầu những năm 2000, ĐTNN toàn cầu tăng trưởng mạnh một phần nhờ tự do hóa thương mại.

Cùng với sự phát triển của thương mại và ĐTNN là sự gia tăng số lượng và hoạt động của các TNC, đặc biệt là sự hình thành ngày càng nhiều các MNC khổng lồ. Các TNC, MNC là những công ty sản xuất, kinh doanh thuộc sở hữu của những chủ đầu tư của một hoặc nhiều nước và có phạm vi hoạt động ở nhiều quốc gia trên thế giới. Sự liên kết, hợp tác, phụ thuộc giữa các công ty không còn dừng lại trong phạm vi biên giới của một quốc gia nữa mà phát triển qua biên giới quốc gia sang các quốc gia khác. Sự liên kết này góp phần hình thành và phát triển quan hệ liên kết giữa các quốc gia.

Nhờ gia tăng với tốc độ cao, dòng vốn ĐTNN ngày càng trở lên quan trọng đối với nhiều nước trong quan hệ kinh tế quốc tế. Cũng giống như thương mại quốc tế, ĐTNN có thể giúp các nước khai thác các lợi thế so sánh của mình và đem lại lợi ích cho cả nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư. ý tưởng tự do hóa đầu tư hình thành và ngày càng được sự hưởng ứng mạnh mẽ, thậm chí một số nước chủ đầu tư, một số các công ty, các tập đoàn lớn còn gây áp lực để các nước nhận đầu tư phải mở cửa, tiến hành tự do hóa đầu tư. Các BIT được ký kết ngày càng nhiều. Các liên kết kinh tế khu vực bàn nhiều đến vấn đề tự do hóa đầu tư. Trên phạm vi toàn cầu, một số tổ chức đang nỗ lực xây dựng khung pháp lý chung điều tiết đầu tư theo hướng tự do hóa.

Khi tự do hóa đầu tư phát triển bản thân nó cũng sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của toàn cầu hóa. Trước tiên, khi các rào cản đối với đầu tư được dỡ bỏ, các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ được thiết lập, chắc chắn dòng vốn đầu tư sẽ có cơ hội để tăng trưởng và tăng trưởng mạnh. Cùng với dòng vốn đầu tư, dòng hàng hóa, công nghệ, sức lao động lưu chuyển giữa các nước có chế độ

FDI tự do cũng sẽ tăng lên. Chính những điều này sẽ tạo sức ép để các nước phải đẩy nhanh quá trình tự do hóa kinh tế trên mọi lĩnh vực chứ không dừng ở thương mại và đầu tư.

Thực tế trong những năm gần đây, toàn cầu hóa kinh tế đang diễn ra mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực. Các thị trường thống nhất trong phạm vi khu vực và toàn cầu từng bước được thiết lập. Trên các thị trường này các rào cản đối với việc trao đổi thương mại hàng hóa, đầu tư, dịch vụ, công nghệ, sở hữu trí tuệ giữa các nước và lãnh thổ từng bước được dỡ bỏ. Sự tự do lưu chuyển các luồng hàng hóa, dịch vụ, vốn, công nghệ, sức lao động, ... giữa các nước sẽ tạo điều kiện để mỗi nước phát huy lợi thế của mình thông qua phân công lao động chuyên sâu trên phạm vi quốc tế, làm cho sản xuất của mỗi nước có hiệu quả hơn. Các định chế và tổ chức trên phạm vi toàn cầu từng bước được hình thành để điều tiết các dòng lưu chuyển hàng hóa và các nguồn lực giữa các nước, đảm bảo phối hợp các chính sách thương mại theo "luật chơi" chung. Các định chế, tổ chức toàn cầu này giúp giảm bớt sự bóp méo giá cả của các hàng hóa, dịch vụ tham gia vào thương mại quốc tế, tiết kiệm được sự lãng phí nguồn lực của các quốc gia và tránh xung đột giữa các nước.

Tự do hóa đầu tư cũng tạo thuận lợi cho các MNC và TNC thực hiện chiến lược chinh phục thị trường toàn cầu của mình nhờ dễ dàng mở thêm các chi nhánh, công ty con ở các nước có chế độ đầu tư tự do.

Tóm lại, tự do hóa đầu tư là một nội dung không thể thiếu của toàn cầu hóa kinh tế. Toàn cầu hóa kinh tế càng phát triển mạnh thì tự do hóa đầu tư càng được đẩy nhanh và ngược lại tự do hóa đầu tư cũng góp phần làm cho toàn cầu hóa kinh tế phát triển nhanh hơn. Ngày nay, các nước không thể đứng ngoài xu hướng tự do hóa đầu tư, phải tham gia vào xu hướng này. Vấn

đề là tham gia như thế nào để tận dụng được các tác động tích cực và hạn chế các tác động tiêu cực của xu hướng này.

4.1.3 Xu hướng tự do hoá đầu tư ở các nước và trên thế giới

4.1.4.1 Tự do hóa đầu tư trước năm 1990

Từ giữa thế kỷ 19 trở về trước, nhìn chung FDI không có vai trò quan trọng đối với các nước vì vậy hoạt động này không bị kiểm soát hoặc hạn chế một cách có hệ thống. Từ cuối thế kỷ 19, vai trò của FDI ngày càng quan trọng trong dòng vốn đầu tư quốc tế và đối với các nước cả chủ đầu tư lẫn nhận đầu tư. Chính vì vậy, chính phủ các nước bắt đầu quan tâm hơn đến việc kiểm soát, điều tiết FDI.

Trên bình diện quốc tế, các qui định đầu tiên về FDI được đề cập đến trong luật pháp quốc tế từ thế kỷ 18. Hai cơ sở nền tảng của các qui định này là các nguyên tắc về chủ quyền quốc gia, chủ quyền bất khả xâm phạm về mặt lãnh thổ và học thuyết luật về trách nhiệm của Nhà nước đối với các tổn thất gây ra cho nước ngoài và tài sản của họ. Luật quốc tế về FDI thường dựa vào một trong hai cơ sở trên. Cuối thế kỷ 19, học thuyết về trách nhiệm của Nhà nước được các nước Châu Mỹ La Tinh xem xét lại. Họ xây dựng luật quốc tế riêng dưới tên gọi học thuyết Calvo trong đó chú trọng tới việc đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài, yêu cầu chính phủ các nước đối xử với người nước ngoài như với công dân nước mình theo luật quốc gia; mọi phân biệt đối xử giữa người nước ngoài và công dân trong nước đều bị phạt. Đây là một bước tiến trong các quy định quốc tế theo hướng tự do hoá FDI.

Sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, các nước tăng cường kiểm soát đối với FDI. Các nước XHCN không cho phép FDI vào nước mình. Các nước đang phát triển, sau khi giành được độc lập, cố gắng giành lại quyền kiểm soát các tài nguyên thiên nhiên của mình từ tay nước ngoài. Các qui định mang tính

kiểm soát và hạn chế đối với việc thành lập và hoạt động của các doanh nghiệp nước ngoài được ban hành ở nhiều nước nhằm loại bỏ FDI ra khỏi một số ngành nhất định, bảo hộ cho các nhà đầu tư và các doanh nghiệp trong nước. Trong bối cảnh đó, Hiến chương Hanava ra đời năm 1948 nhằm thành lập Tổ chức Thương mại quốc tế. Hiến chương chủ yếu đề cập đến thương mại quốc tế nhưng cũng có một số điều khoản đề cập đến đầu tư và cạnh tranh. Hiến chương đề cập đến việc đàm phán để xây dựng hiệp định về đầu tư xuyên quốc gia. Do chỉ chú trọng đến việc bảo vệ quyền lợi của nước nhận đầu tư, Hiến chương không được các nước chủ đầu tư ủng hộ và không được thông qua để trở thành qui định bắt buộc. Đóng góp của Hiến chương là đề xuất việc sử dụng các BIT để điều chỉnh dòng vốn đầu tư giữa hai nước.

Năm 1959, BIT đầu tiên được ký kết giữa Đức và Pakistan. Hiệp định tập trung vào việc đảm bảo quyền lợi cho các chủ đầu tư chứ không đề cập đến quyền lợi của nước nhận đầu tư như trong Hiến chương Hanava. Sở dĩ BIT tập trung vào việc bảo vệ quyền lợi của các chủ đầu tư vì trong thời kỳ này phong trào đấu tranh giải phóng dân tộc ở nhiều nước nhận đầu tư đang lên cao. Khi các cuộc đấu tranh này thắng lợi, tài sản của các chủ đầu tư nước ngoài có nguy cơ bị trưng thu, bị quốc hữu hóa. Các hiệp định đầu tư quốc tế tập trung bảo vệ quyền lợi của các chủ đầu tư đã thu hút được sự quan tâm của các nước có nhiều vốn đầu tư ra nước ngoài và đang không có các công cụ đáng tin cậy nào để bảo vệ các dòng vốn này. Đồng thời các hiệp định này cũng được các nước nhận đầu tư tán thành để tránh các xung đột có vũ trang.

Đầu những năm 1960, các nước phát triển bắt đầu tiến hành tự do hóa FDI. Quá trình đàm phán các BIT được triển khai. Trong khuôn khổ khu vực, một số nhóm nước bắt đầu áp dụng các qui định chung nhằm tự do hoá FDI, chủ yếu là giữa các nước trong khối OECD và trong bối cảnh các khu vực đang nỗ lực khuyến khích tự do hoá thương mại và hội nhập kinh tế. Đặc biệt,

việc thành lập (năm 1957) và phát triển của EEC đã khởi xướng phong trào hướng tới hội nhập kinh tế khu vực, tự do lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, sức lao động, vốn, ...

Trong thời gian này OECD đã xây dựng hai bộ luật về Tự do hóa lưu chuyển vốn và về Các hoạt động vô hình hiện hành trong đó đặt ra các qui tắc mang tính ràng buộc các nước tiến hành tự do hóa và đưa ra cơ chế cụ thể để từng bước triển khai tự do hóa. Hai bộ luật trên đề ra nhiệm vụ xóa bỏ tất cả các hạn chế của quốc gia đối với các giao dịch và chuyển tiền trong phạm vi áp dụng của các luật này. Các nước thành viên có nhiệm vụ không phân biệt đối xử trong việc áp dụng các biện pháp tự do hóa đối với các nhà đầu tư từ các nước thành viên khác. Các nước thành viên được phép bảo lưu một số vấn đề không thể đạt được tự do hóa hoàn toàn ngay. Các nước thành viên không bị ngăn cản thực hiện các hành động mà họ cho là cần thiết để duy trì trật tự công cộng hoặc bảo vệ sức khỏe, đạo đức và an toàn cộng đồng; bảo vệ lợi ích an ninh quốc gia; thực hiện các nghĩa vụ hòa bình và an ninh quốc tế. Luật OECD về Tự do hóa di chuyển vốn còn đề cập đến quyền thành lập doanh nghiệp theo mô hình đối xử quốc gia có đi có lại. OECD cũng đã có sáng kiến xây dựng một hiệp định hoàn chỉnh để bảo vệ FDI trong khối nhưng không được hưởng ứng.

Thực tế trong những năm 1960 có rất ít các sáng kiến đa phương giải quyết những vấn đề cụ thể của FDI được thực hiện, một trong những sáng kiến đó là việc thành lập *Trung tâm Quốc tế Giải quyết các Tranh chấp về Đầu tư (ICSID)* của WB năm 1968. Hiệp định có liên quan bắt đầu có hiệu lực từ tháng 10 năm 1966 và đã có 139 chữ ký. Theo đề nghị của các bên tham gia Hiệp định, Trung tâm thành lập các ủy ban Hoà giải hoặc các Hội đồng Trọng tài, thành viên lấy từ hai ban hội thẩm trong đó mỗi nước thành viên được chỉ định 4 người, và 10 người do Chủ tịch Hội đồng hành chính của

Trung tâm chỉ định thêm. Các Uỷ ban hoặc Ban Hội thẩm gồm một hoặc nhiều thành viên nhưng phải là số lẻ. Hội đồng trọng tài sẽ quyết định tranh chấp "tương ứng với các qui tắc để các bên nhất trí về luật". Nói cách khác, Hội đồng trọng tài không áp dụng các qui tắc đa phương của luật do Trung tâm xác định, cũng không tạo nên các tiền lệ bắt buộc các bên phải tuân theo, trừ trường hợp các bên chấp nhận áp dụng tại thời điểm tranh chấp. ICSID có những qui định bổ sung tạo thuận lợi cho cả các nước không tham gia vào Hiệp định ICSID. Kết quả là Trung tâm đã có phạm vi ảnh hưởng trên toàn cầu. Phó Chủ tịch và cố vấn pháp lý của WB là Tổng thư ký của ICSID, vậy nên trên thực tế ICSID là công cụ hỗ trợ đa phương của WB, nhưng phạm vi hoạt động không chỉ giới hạn ở các nước thành viên.

Vào đầu những năm 1970, cuộc khủng hoảng năng lượng đã có tác động sâu sắc đến môi trường quốc tế và đến FDI. Vị thế của các nước đang phát triển đã được nâng cao trên các diễn đàn thế giới. Cũng trong thời gian này, các TNC và MNC phát triển mạnh mẽ và ngày càng có ảnh hưởng lớn trên thế giới. Các nước đang phát triển một mặt rất cần vốn và công nghệ của các TNC, MNC để phát triển, mặt khác lại rất lo ngại bị phụ thuộc vào các tập đoàn này. Trước tình hình đó, các nước đang phát triển đã đưa ra các cơ chế chi tiết nhằm kiểm soát việc tiếp nhận và thành lập của các TNC, MNC. Các luật hoặc bộ luật của các nước đang phát triển trong thời kỳ này thường qui định các thủ tục xét duyệt kết hợp với các ưu đãi về thuế và các ưu đãi khác nhằm thu hút và điều tiết FDI. Xu hướng này cũng được phản ánh trong một số các hiệp định khu vực trong thời gian này. Trong khi đó, ở cấp độ đa phương, với quyết tâm của các nước đang phát triển và của cả các liên minh thương mại và người tiêu dùng, các nỗ lực đã được tập trung vào việc xây dựng các tiêu chuẩn đối xử với các TNC. Đi đầu trong phong trào này là OECD. Năm 1976 Hội đồng OECD đã thông qua Tuyên bố về đầu tư quốc tế

và các MNC. Tuyên bố về cơ bản được coi như một hiệp định khung cho chương trình chung về đầu tư quốc tế. Tuyên bố đề cập đến 6 vấn đề: (i) Đề nghị các MNC xem xét các nguyên tắc chỉ đạo của OECD đối với MNC; (ii) Định nghĩa NT và tuyên bố rằng các nước thành viên "nên" dành nguyên tắc này cho các doanh nghiệp hoạt động trên lãnh thổ nước mình; đưa ra lịch trình xây dựng các ngoại lệ không dành NT để đảm bảo tính minh bạch; (iii) Xây dựng các qui định tránh áp đặt các yêu cầu chống lại các MNC; (iv) Xác định cụ thể các biện pháp khuyến khích đầu tư và các biện pháp không khuyến khích; (v) Thiết lập quá trình trao đổi về các nguyên tắc chỉ đạo, NT và khuyến khích hay không khuyến khích; và (iv) Qui định nghĩa vụ xem xét lại việc vận dụng Tuyên bố 3 năm một lần.

Trong thời gian này, UN cũng tiến hành xây dựng Dự thảo Bộ luật về ứng xử của các TNC. Tuy nhiên sau nhiều năm đàm phán, văn bản này vẫn chưa được thông qua. Các bộ luật ứng xử khác về các vấn đề cụ thể cũng được đàm phán. Năm 1977, Cơ quan lãnh đạo của Tổ chức Lao động quốc tế đã thông qua Bản tuyên bố ba bên về các Nguyên tắc liên quan đến các MNC và chính sách xã hội. Năm 1980 Đại hội đồng UN đã thông qua Một số các qui tắc và nguyên tắc nhất trí đa phương về kiểm soát các thực tiễn kinh doanh bị hạn chế, được đàm phán dưới sự bảo trợ của UNCTAD. Các bộ luật quốc tế về ứng xử cho thấy sự nhất trí chung về cách ứng xử đúng đắn của các TNC, MNC và làm rõ các chuẩn mực đối xử dành cho các TNC, MNC. Phần lớn các văn bản trên đều khẳng định lại thẩm quyền của các quốc gia chủ nhà trong việc xây dựng các chính sách quốc gia có liên quan, đồng thời các văn bản này cũng hình thành nên các qui tắc ứng xử quốc tế thích hợp. Như vậy, ý tưởng cho rằng các qui tắc quốc tế là phù hợp để giải quyết các vấn đề về FDI và các chủ thể quốc tế quan trọng (ví dụ như các TNC và MNC) đã trở nên phổ biến và được chấp nhận rộng rãi.

Trong những năm 1980, UN đã nỗ lực xây dựng các tiêu chuẩn đảm bảo sự hoạt động hoàn hảo của thị trường. Trong thời kỳ này một loạt các sự kiện quốc gia và quốc tế đã đảo ngược hoàn toàn các xu hướng chính sách thịnh hành trước đó. Trước hết là sự thay đổi của nền kinh tế thế giới dẫn đến sự thay đổi cơ cấu FDI theo ngành. Trước đây, FDI tập trung chủ yếu vào khai thác tài nguyên thiên nhiên, từ những năm 1980 FDI đã chuyển dần sang các lĩnh vực sản xuất, dịch vụ và công nghệ cao. Các nước phát triển đã hoàn toàn hồi phục sau cú sốc dầu lửa. Vị trí của các nước đang phát triển trong các vòng đàm phán quốc tế giảm sút. Các nước đang phát triển bắt đầu lâm vào cuộc khủng hoảng nợ. Cuộc khủng hoảng này đã khiến các nước hướng về FDI nhiều hơn, đánh giá cao hơn vai trò của FDI vì nguồn vốn nước ngoài này dễ tiếp cận, không gây nợ và đem lại cho các nước nhận đầu tư công nghệ và quyền tiếp cận thị trường. Tính thống nhất của thế giới thứ ba giảm sút, khối XHCN tan dã, chiến tranh lạnh kết thúc. Môi trường kinh tế quốc tế thay đổi mạnh mẽ do sự lớn mạnh của các TNC, MNC và quá trình hội nhập toàn cầu ngày càng gia tăng. Các nước đang phát triển chuyển dần từ cơ chế Nhà nước can thiệp sâu vào nền kinh tế sang cơ chế kinh tế thị trường. Tất cả những thay đổi trên đã tác động mạnh đến luật pháp và chính sách FDI. Kỷ nguyên của tự do hóa, xúc tiến và bảo hộ đầu tư thực sự bắt đầu trên toàn thế giới. Trong thời gian này, WB đã khởi xướng và tích cực thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định thành lập Tổ chức Đảm bảo Đầu tư Đa phương (MIGA). Kết quả là MIGA được thành lập năm 1985 với mục tiêu “khuyến khích dòng vốn đầu tư cho các mục đích sản xuất giữa các nước thành viên, đặc biệt là cho các nước thành viên đang phát triển". Hiện tổ chức này có trên 140 thành viên. MIGA cung cấp bảo lãnh cho các nhà đầu tư của các nước thành viên khi đầu tư sang một nước thành viên khác dưới hình thức "rủi ro phi thương mại", ví dụ như các trường hợp bị quốc hữu hoá hoặc tổn thất do chiến tranh.

MIGA có thể bảo lãnh tới 90% giá trị vốn đầu tư. MIGA không bảo hiểm cho đầu tư chứng khoán hoặc hoạt động mua bán các công cụ khác bắt nguồn từ hoạt động "đầu tư cho sản xuất". Ngoài ra, MIGA cung cấp dịch vụ tư vấn cho chính phủ các nước nhằm cải thiện môi trường đầu tư, tăng cường thu hút ĐTNN. Tổ chức này còn có chức năng nghiên cứu các hoạt động đầu tư ở các nước đang phát triển và khuyến khích, tạo thuận lợi cho việc ký kết các hiệp định giữa các nước thành viên về xúc tiến và bảo hộ đầu tư.

4.1.4.2 Tự do hóa đầu tư nước ngoài từ năm 1990 trở lại đây

Tiếp tục xu hướng tự do hóa FDI từ cuối những năm 1980, trong những năm 1990 và 2000, các nước tiếp nhận đầu tư, đặc biệt là các nước đang phát triển tăng cường thu hút FDI bằng cách dỡ bỏ các hạn chế đối với việc thành lập, hoạt động của các dự án FDI và đưa ra các đảm bảo chặt chẽ ở cấp quốc gia, quốc tế chống lại các biện pháp gây thiệt hại nghiêm trọng đến quyền lợi của các nhà đầu tư. Số lượng BIT được ký kết trong thời gian này gấp nhiều lần tổng số BIT được ký kết trong 3 thập kỷ trước. Một khuôn khổ pháp lý quốc tế chung về FDI bắt đầu hình thành dưới hình thức các IIA. Các IIA thường đề cập đến việc tự do hóa và bảo hộ ĐTNN trong đó có FDI.

Tự do hoá đầu tư từ năm 1990 đến nay sẽ được đề cập kỹ hơn ở phần 2.2 của chương này.

4.2 Những bước tiến mới trong chính sách FDI.

4.2.1 Cấp quốc gia

4.2.1.1 Nỗ lực cải cách luật pháp và chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài của các nước theo xu hướng tự do hoá

Từ năm 1991 đến nay, hàng năm một số lượng đáng kể các qui định pháp luật có liên quan đến FDI được sửa đổi và phần lớn theo hướng tạo

thuận lợi hơn cho FDI (xem bảng 4.1). Cụ thể, trong số các cải cách luật pháp và chính sách FDI của các nước thời gian vừa qua, các cải cách sau phù hợp với xu hướng tự do hóa:

Rất nhiều rào cản đối với FDI từng bước được dỡ bỏ.

Đối với việc tiếp nhận và thành lập. Luật pháp quốc tế công nhận thẩm quyền tuyệt đối của các quốc gia đối với việc kiểm soát tiếp nhận và thành lập đầu tư của người nước ngoài trên lãnh thổ nước mình. Ngày nay xu thế toàn cầu hóa, khu vực hóa buộc các nước phải thay đổi cách nhìn nhận đối với vấn đề này. Một số nước đơn phương tự do hóa các điều kiện tiếp nhận và thành lập đối với FDI bằng cách sửa đổi luật quốc gia hoặc tham gia vào các hiệp định quốc tế. Số lượng các hoạt động, các ngành đóng cửa đối với FDI đã giảm xuống; danh mục các hoạt động, các ngành đóng cửa, mở cửa cho FDI thường xuyên được rà soát; các hạn chế về quyền sở hữu và quản lý trong các hoạt động, các lĩnh vực giảm xuống hoặc được xóa bỏ hoàn toàn; các thủ tục xét duyệt được đơn giản hóa hoặc được xóa bỏ... Tuy nhiên, luật pháp của hầu hết các nước vẫn tiếp tục giữ quyền kiểm soát và quyết định việc tiếp nhận và thành lập ở những mức độ nhất định. Đặc biệt, ngày càng nhiều quốc gia đưa ra các thủ tục xét duyệt hoạt động M&A quốc tế để đảm bảo rằng việc loại bỏ các rào cản đối với FDI không dẫn đến tư nhân hóa ồ ạt và cạnh tranh không lành mạnh.

Bảng 4.2 Những thay đổi về luật pháp và chính sách FDI của các nước

Năm	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Số nước đã thực hiện các thay đổi về chế độ đối với FDI	35	43	57	49	64	65	76	60	63
Số lượng thay đổi	82	79	102	110	112	114	151	145	140

Trong đó:									
Các thay đổi thuận lợi hơn cho FDI (a)	80	79	101	108	106	98	135	136	131
Các thay đổi kém thuận lợi hơn cho FDI (b)	2	0	1	2	6	16	16	9	9
Năm	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Số nước đã thực hiện các thay đổi về chế độ đối với FDI	69	71	70	82	103	92	91	58	55
Số lượng thay đổi	150	208	248	244	270	203	177	98	110
Trong đó:									
Các thay đổi thuận lợi hơn cho FDI (a)	147	194	236	220	234	162	142	74	85
Các thay đổi kém thuận lợi hơn cho FDI (b)	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Nguồn: World Investment Report 2009.

(a) Bao gồm các thay đổi theo hướng tự do hoá hoặc các thay đổi nhằm đảm bảo sự hoạt động hoàn hảo của thị trường và cả các biện pháp tăng cường ưu đãi đầu tư.

(b)Bao gồm những thay đổi nhằm tăng cường kiểm soát hoặc giảm các ưu đãi

Các qui định về hoạt động của các công ty nước ngoài được tự do hóa mạnh mẽ hơn các qui định về tiếp nhận và thành lập. Các hạn chế về chuyển lợi nhuận và vốn về nước, chuyển các khoản tiền khác nói chung đã được xóa bỏ hoặc nới lỏng. Các yêu cầu hoạt động cũng ít được sử dụng. Trước đây để giải quyết tình trạng thiếu ngoại tệ, nhiều nước đang phát triển không cho phép các công ty nước ngoài tiếp cận thị trường vốn trong nước. Hạn chế này

buộc các công ty nước ngoài phải đem vốn bằng ngoại tệ vào đầu tư cho các hoạt động ở nước nhận đầu tư. Ngày nay, hạn chế này đã được dỡ bỏ. Các hạn chế khác trong quá trình hoạt động cũng từng bước được nới lỏng và xóa bỏ.

Một số biện pháp khuyến khích, ưu đãi được áp dụng chung cho mọi hoạt động đầu tư.

Một số ưu đãi trước đây chỉ áp dụng cho FDI, nay đã được áp dụng cho cả các doanh nghiệp trong nước. Các khu kinh tế tập trung như KCN, KCX, đặc khu kinh tế, khu vực đầu tư và thương mại tự do, ... được xây dựng ngày càng nhiều để thu hút đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau. Các khu này thường có qui chế hoạt động riêng, thông thoáng và ưu đãi hơn so với bên ngoài rất nhiều. Ngoài ra, các nước cũng ngày càng chú trọng hơn đến việc điều chỉnh luật pháp, chính sách FDI cho phù hợp với các cam kết quốc tế.

Các chuẩn mực đối xử như NT, MFN, đối xử công bằng, bình đẳng,... được sử dụng đối với các dự án FDI trong quá trình hoạt động.

Thông thường khi áp dụng các chuẩn mực này, các nước có đưa ra một số ngoại lệ hoặc điều kiện, phổ biến nhất là những ngoại lệ nhằm đảm bảo trật tự công cộng, sức khỏe và an ninh quốc gia. NT cũng có thể không được áp dụng trong trường hợp các nước có đưa ra các danh mục hạn chế hoặc các danh mục được phép đầu tư. Các công ty nước ngoài ngày nay không còn lo ngại về việc bị quốc hữu hóa như trong những năm 1970 nữa. Các qui định về quyền sở hữu trí tuệ và cạnh tranh được các nước lưu tâm xem xét và điều chỉnh theo hướng bảo vệ quyền lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài, đảm bảo cạnh tranh bình đẳng.

Các qui tắc và cơ chế nhằm giám sát thị trường, đảm bảo sự hoạt động đúng đắn của thị trường cũng đã được đề cập.

Các nước rất nỗ lực trong việc cải thiện toàn bộ hệ thống pháp luật của mình để xây dựng môi trường pháp lý đồng bộ, minh bạch và có thể dự đoán trước được nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp. Luật cạnh tranh, qui định về bảo vệ người tiêu dùng, bảo vệ môi trường, ... được ban hành ở nhiều nước.

4.2.1.2 Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng có một số thay đổi về luật pháp và chính sách của một số nước đi ngược lại với xu hướng tự do hóa FDI.

Cụ thể là một số nước còn có những thay đổi theo hướng tạo thêm rào cản hoặc giảm bớt thuận lợi đối với FDI. Đặc biệt một xu hướng phổ biến ngày nay là nhiều nước để tăng cường thu hút FDI đã dành nhiều ưu đãi cho FDI hơn các hình thức đầu tư khác kể cả đầu tư trong nước, điều này đi ngược lại với xu hướng tự do hóa FDI vì nó tạo sự phân biệt đối xử giữa các chủ thể đầu tư theo các nguồn vốn đầu tư khác nhau.

4.2.2 Cấp quốc tế

4.2.2.1 Các hiệp định đầu tư song phương

Sáng kiến ký kết các BIT được các nước xuất khẩu vốn lớn đề xuất và BIT đầu tiên được ký kết năm 1959. Trong 3 thập kỷ 1960-1980, chỉ có tổng cộng 386 BIT được ký kết, riêng trong những năm 1990 số BIT được ký kết gấp gần 4 lần con số trên, đạt 1471 BIT (xem bảng 4.2). Như vậy trung bình mỗi năm trong giai đoạn 1990-1999 có 147 BIT được ký kết trên toàn thế giới. Trong những năm đầu thế kỷ 21, số lượng BIT được ký kết đã giảm xuống nhưng vẫn ở mức cao (trên 80 BIT/năm). Thành phần các nước tham gia ký kết cũng đã thay đổi rất nhiều. Các nước xuất khẩu vốn nhỏ hơn, các nền kinh tế đang chuyển đổi và các nước đang phát triển tham gia ngày càng tích cực vào việc ký kết các BIT. Nếu như trong giai đoạn 1959-1989, 83% số BIT được ký có sự tham gia của các nước phát triển thì năm 2001 tỷ lệ này giảm xuống còn 41%. BIT được ký kết giữa các nước đang phát triển với nhau chiếm tỷ lệ ngày càng lớn (năm 2001 là 42%)

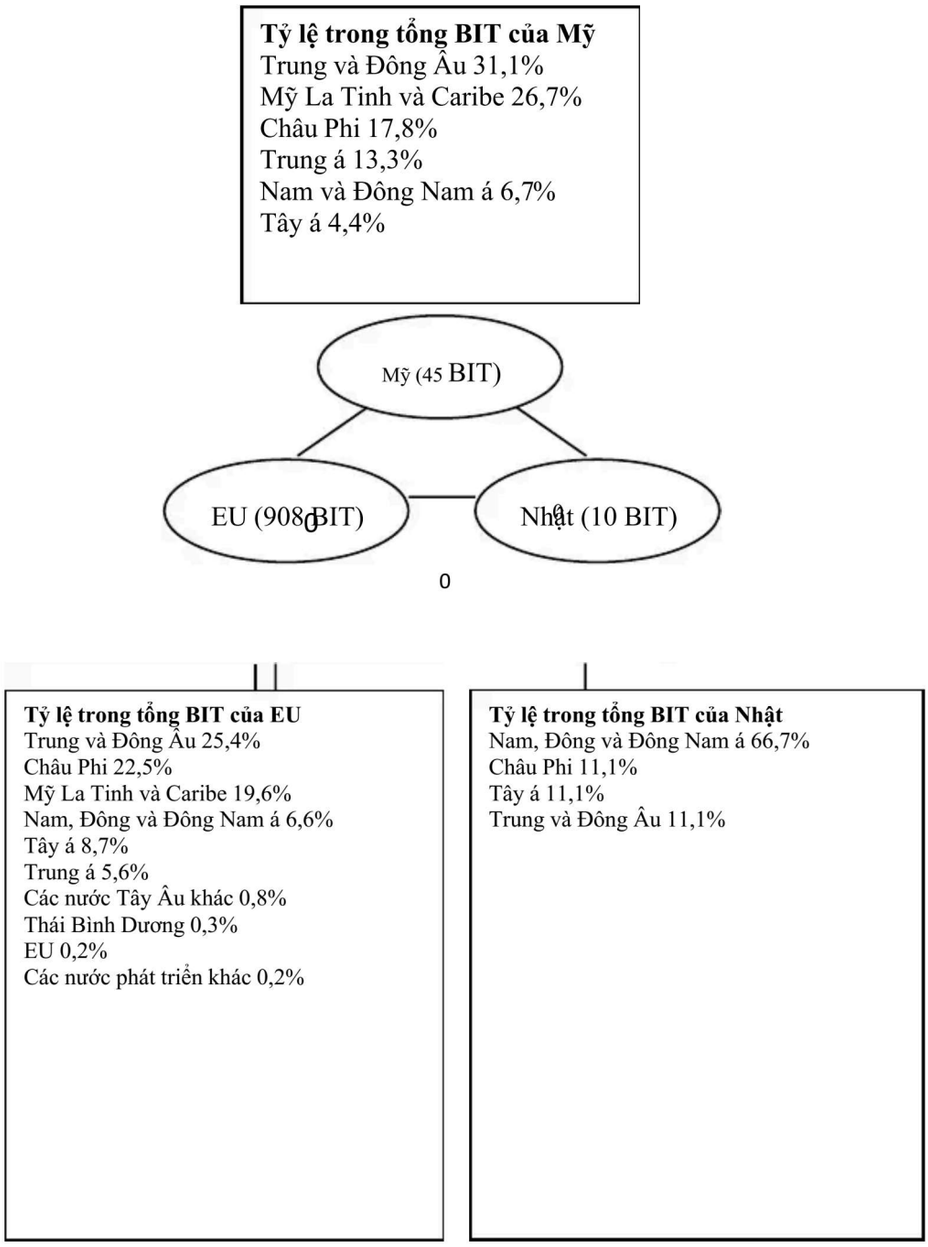
Bảng 4.3 Số lượng BIT được ký kết trên thế giới

Năm	***1960-1969***	***1970-1979***	***1980-1989***	***1990-1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***
Số BIT	*75*	*92*	*219*	*1471*	*84*	*158*	*82*	*86*
Năm	***2004***	***2005***	***2006***	***2007***	***2008***			
Số BIT	*73*	*70*	*73*	*44*	*59*			

Nguồn: Tổng hợp từ World Investment Report 1997, 2004-2009.

Phân bổ BIT giữa các nước không đều nhau. Trong số các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi, nước dẫn đầu về số BIT đã ký kết là Trung Quốc (với 107 BIT) (UNCTAD, 2004). Nhiều nước ở khu vực Thái Bình Dương chưa ký kết một BIT nào; không có BIT nào được ký kết giữa 3 trung tâm kinh tế lớn của thế giới là EU, Mỹ và Nhật Bản (Xem sơ đồ 2.1). Nói cách khác, BIT chỉ được ký kết giữa một nước OECD với một nước đang phát triển, hoặc giữa các nước đang phát triển. Điều này được lý giải bởi động cơ khác nhau của các nước này, cụ thể là động cơ của một bên là thu hút đầu tư, trong khi bên kia là tìm cách có thêm sự bảo hộ cho hoạt động đầu tư.

Hình 4.6 Phân bổ các BIT của ba trung tâm kinh tế lớn theo khu vực địa lý



Nguồn: World Investment Report 2003

Trọng tâm chính của các BIT là bảo hộ, tạo thuận lợi và thúc đẩy đầu tư. Các BIT thường được soạn thảo dựa trên các mẫu của Mỹ và Châu Âu. Mẫu BIT của Châu Âu có truyền thống lâu đời hơn, qui định FDI vào một nước phải tuân theo luật pháp của nước đó. Các qui định trong các BIT theo mẫu của Mỹ thường cao hơn của Châu Âu (qui định các chủ đầu tư có quyền tiến hành kinh doanh trong tất cả các ngành nghề trừ những ngành nghề được "bảo lưu"). Nguyên tắc NT và MFN được áp dụng từ khi tiếp nhận, thành lập và suốt trong quá trình hoạt động cho đến khi kết thúc. BIT kiểu này cũng đưa ra các qui định về đối xử với nhiều vấn đề khác như yêu cầu hoạt động, cư trú tạm thời của các nhà đầu tư và một số người nước ngoài khác, quốc tịch của các thành viên ban giám đốc. Đặc điểm chung của các BIT là tìm cách sử dụng luật quốc gia hiện hành áp dụng cho công dân của quốc gia khác, không “quốc tế hoá” quá trình đầu tư. Nhìn chung các BIT dựa trên ICSID để giải quyết tranh chấp. Điểm quan trọng của các BIT gần đây là đã thống nhất được một số nguyên tắc chung, trong đó có những nguyên tắc liên quan đến tự do hóa FDI. Cụ thể là:

- Việc tiếp nhận và thành lập: Hầu hết các BIT đều theo mô hình "kiểm soát đầu tư" đối với việc tiếp nhận và thành lập nghĩa là công nhận các hạn chế và kiểm soát của nước nhận đầu tư đối với việc tiếp nhận FDI và thành lập các doanh nghiệp có vốn FDI. Riêng các BIT có một bên tham gia là Mỹ theo mô hình "kết hợp đối xử MFN và NT" với mục đích mở rộng tối đa các quyền tiếp cận và thành lập doanh nghiệp. Quyền này cũng có các ngoại lệ (danh mục loại trừ một số hoạt động hoặc ngành được bảo hộ). Các ngoại lệ này phải được cụ thể hóa và ghi trong phụ lục của hiệp định.

- áp dụng chế độ đối xử công bằng và thỏa đáng, thường dưới hình thức các chuẩn mực cụ thể như cấm áp dụng các biện pháp tùy tiện hoặc phân biệt đối xử, qui định trách nhiệm tuân thủ các cam kết đối với đầu tư;

- Qui định dành NT cho các nhà đầu tư của nước tham gia ký kết và hoạt động đầu tư của họ trên lãnh thổ nước tham gia ký kết kia, thường kèm theo các điều kiện nhất định (có tính đến các đặc điểm khác nhau của các doanh nghiệp trong nước so với doanh nghiệp nước ngoài) và các ngoại lệ (chủ yếu liên quan đến các ngành và các hoạt động kinh tế cụ thể, hoặc đến các biện pháp chính sách như các ưu đãi thuế, ...);

- Việc đảm bảo chế độ MFN, với một số ngoại lệ nhất định, đã trở thành nguyên tắc phổ biến trong các BIT;

- Qui định quyền của nước chủ nhà được phép trưng thu, nhưng việc trưng thu phải tuân thủ những điều kiện nhất định (phải được tiến hành vì mục đích công cộng, không phân biệt đối xử, phù hợp với qui trình hợp lệ và phải bồi thường cho chủ đầu tư);

- Đảm bảo tự do chuyển các khoản tiền liên quan đến đầu tư ra nước ngoài, thường có ngoại lệ đối với các giai đoạn mà dự trữ ngoại tệ ở mức thấp;

- Có điều khoản giải quyết tranh chấp giữa Nhà nước và Nhà nước, dành cho nhà đầu tư quyền lựa chọn cơ chế giải quyết tranh chấp.

Một số vấn đề nữa có liên quan đến đầu tư cũng được đề cập trong một số BIT, đó là: Yêu cầu nước chủ nhà phải đảm bảo cho nhà đầu tư quyền tiếp cận thông tin về pháp luật quốc gia; cấm đặt ra các yêu cầu về hoạt động như tỷ lệ nội địa hóa, yêu cầu xuất khẩu, yêu cầu tự cân đối ngoại tệ, yêu cầu đối với việc tuyển dụng lao động; cam kết cho phép và tạo thuận lợi cho việc nhập cảnh và cư trú của người nước ngoài liên quan đến việc thành lập và tiến hành hoạt động đầu tư; bảo đảm dành NT và MFN đối với việc tiếp nhận và thành lập.

Còn một số vấn đề liên quan đến đầu tư chưa được đề cập đến trong các BIT, đặc biệt là các vấn đề về đảm bảo khả năng vận hành đúng đắn của thị trường và vấn

đề đầu tư phải gắn liền với sự phát triển bền vững, ví dụ như: Các nghĩa vụ về việc tự do hóa từng bước; chế độ đối xử dành cho FDI trong quá trình tư nhân hóa; việc kiểm soát các thực tiễn kinh doanh bị hạn chế; các thực tiễn quản lý tư nhân cản trở đầu tư và thương mại; bảo vệ người tiêu dùng; bảo vệ môi trường; thuế đối với các công ty nước ngoài; tránh các khoản thanh toán bất hợp pháp; bảo vệ chống lại các vi phạm về quyền sở hữu trí tuệ; các tiêu chuẩn lao động; các điều khoản liên quan đến chuyển giao công nghệ; trách nhiệm xã hội của các nhà đầu tư nước ngoài ở nước nhận đầu tư; nghĩa vụ của các cơ quan địa phương (MPI, 2003).

Nhìn chung, các BIT có phạm vi điều chỉnh rộng hơn các qui định của luật pháp quốc gia. Mặc dù các BIT được tiêu chuẩn hóa tương đối cao nhưng chúng vẫn thể hiện các quan điểm và các cách tiếp cận khác nhau của nhiều nước tham gia ký kết. Trên thực tế các BIT được sử dụng rất nhiều để phát triển lên thành các hiệp định đa phương.

4.2.2.2 Tự do hoá đầu tư trực tiếp nước ngoài trên phạm vi toàn cầu

Các văn bản điều chỉnh FDI trên thế giới cho đến nay thường có phạm vi và mức độ khác nhau nhưng đều hướng đến mục tiêu chung là tự do hoá FDI trên cơ sở thực hiện chế độ NT và mở cửa các lĩnh vực kinh tế cho FDI. Các văn bản này thường bao gồm các nội dung chính sau đây:

- *Khuyến khích FDI:* Dòng vốn FDI chảy giữa các bên tham gia ký kết văn bản sẽ được khuyến khích bằng cách các bên tiến hành trao đổi thông tin, hợp tác trong xây dựng pháp luật, hỗ trợ kỹ thuật và vật chất cho việc khuyến khích FDI.

- *Bảo hộ FDI:* Tự do hóa các giao dịch thanh toán vãng lai và các giao dịch thanh toán khác cũng như việc di chuyển vốn, cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được bán, nhượng, chuyển các tài sản của họ ra nước ngoài; bảo hộ quyền sở hữu của các chủ đầu tư nước ngoài; qui định về giải quyết tranh chấp trong đầu tư.

- *Tiếp cận thị trường của các nhà đầu tư nước ngoài và các hạn chế có thể có đối với việc tiếp cận thị trường (các qui định tiền dự án)*. Phần này qui định rõ quyền của các nhà đầu tư nước ngoài đối với việc xâm nhập và thành lập trong một số lĩnh vực kinh tế cụ thể ở nước nhận đầu tư.

- *Các qui định sau giấy phép*: tiêu chuẩn đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài khi họ đã được phép tiến hành đầu tư ở nước nhận đầu tư. Nguyên tắc quan trọng nhất trong phần này là NT.

- *Các qui tắc và cơ chế nhằm giám sát thị trường, đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường* cũng được đề cập: cách ứng xử của TNC và các công ty con, cạnh tranh, bảo vệ môi trường, tệ hối lộ và các khoản thanh toán bất hợp pháp, ...

4.2.2.3 WTO với vấn đề tự do hoá FDI

Trong khuôn khổ GATT, FDI đã được đề cập nhưng không thường xuyên. Đến vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển chú trọng bàn đến ý tưởng xây dựng một khung pháp lý đa phương nhằm tự do hóa hơn nữa các chế độ ĐTNN. ý tưởng này vấp phải sự phản đối của các nước đang phát triển với lý do GATT được lập nên chỉ để giải quyết các vấn đề về thương mại. Từ khi WTO ra đời, vấn đề đầu tư tiếp tục được xem xét trong các vòng đàm phán của tổ chức này. Tuy chưa xây dựng được một khung pháp lý đa phương điều chỉnh toàn diện hoạt động ĐTNN, nhưng các nước thành viên WTO cũng đã ký kết một số Hiệp định liên quan đến đầu tư, trong đó quan trọng nhất là GATS, TRIMs, TRIP và ASCM. Các hiệp định này đều có chung một mục đích là trực tiếp hoặc gián tiếp tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động FDI trong lĩnh vực dịch vụ, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và loại bỏ các yêu cầu hoạt động đối với FDI bằng cách dành NT, xoá bỏ hạn chế về số lượng đối với

thương mại hàng hoá có liên quan đến FDI, nghĩa là đều hướng đến một môi trường FDI tự do, không phân biệt đối xử.

Trong bốn hiệp định kể trên, *TRIMs* đề cập trực tiếp đến đầu tư. TRIMs, đạt được tại vòng đàm phán Uruguay, là cơ chế pháp lý điều chỉnh hoạt động *thương mại hàng hoá* của dự án đầu tư. Mục tiêu chủ yếu của hiệp định này là nhằm xoá bỏ các hạn chế, các tác động tiêu cực đối với hoạt động thương mại hàng hoá của dự án đầu tư, tạo điều kiện thúc đẩy tự do hoá thương mại và đầu tư quốc tế. Hiệp định qui định các nước thành viên không được áp dụng bất kỳ biện pháp nào trái với nghĩa vụ dành *NT* (Điều III) và *loại bỏ hạn chế về số lượng* (Điều XI) của GATT 1994. Cụ thể là yêu cầu sau đây đối với doanh nghiệp có vốn FDI bị cấm: (i) Phải mua hoặc sử dụng một tỷ lệ nhất định hàng hoá có xuất xứ trong nước hoặc từ nguồn cung cấp trong nước; (ii) Chỉ được mua hoặc sử dụng hàng hoá nhập khẩu với số lượng hoặc giá trị ngang bằng với số lượng hoặc giá trị hàng hoá mà doanh nghiệp đó xuất khẩu; (iii) Thu ngoại tệ từ nguồn xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu của mình; (iv) Xuất khẩu hoặc bán một mặt hàng xuất khẩu nhất định, hoặc chỉ được xuất khẩu hàng hoá tương ứng với số lượng và giá trị hàng hoá sản xuất trong nước của doanh nghiệp. Những biện pháp nói trên được qui định cụ thể trong danh mục minh họa kèm theo Hiệp định TRIMs. Các biện pháp không được liệt kê trong danh mục kể trên nhưng trái với nguyên tắc NT hoặc không phù hợp với qui định về việc loại bỏ hạn chế định lượng cũng bị coi là trái với TRIMs. Theo cách hiểu rộng thì các biện pháp khuyến khích FDI (miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, tiền thuê đất, ...) cũng vi phạm TRIMs vì chúng tạo ra sự cạnh tranh không bình đẳng trong thương mại hàng hoá và "bóp méo" quyết định đầu tư, làm cho nhà đầu tư lầm tưởng chi phí hoạt động thực tế thấp hơn mức dự kiến và chỉ đầu tư vào những lĩnh vực được khuyến khích. Mặc dù chỉ đề cập đến một khía cạnh của tự do hóa FDI, đó là góp phần xóa bỏ các rào cản đối với thương mại hàng hóa trong

quá trình hoạt động của các dự án FDI, Hiệp định TRIMs là văn bản đầu tiên thể hiện sự đồng thuận của nhiều nước trong việc điều chỉnh mối quan hệ đầu tư giữa các nước và thúc đẩy tự do hóa FDI.

Các qui định của *GATS* nhằm tự do hóa việc *trao đổi dịch vụ quốc tế* trên cơ sở một định nghĩa rộng về thương mại dịch vụ. GATS đưa ra một số các qui định về đầu tư chủ yếu nhằm đảm bảo nguyên tắc MFN và tính minh bạch đối với các dịch vụ được cung ứng thông qua "sự hiện diện thương mại" ở nước ngoài. Trên thực tế có nhiều dịch vụ chỉ có thể được cung ứng ở nước ngoài bằng cách thiết lập các chi nhánh ở nước đó thông qua FDI. Chính vì vậy nhiều qui định của GATS đề cập đến việc điều chỉnh các dòng tài chính xuyên biên giới. FDI là một trong bốn hình thức xuất khẩu dịch vụ theo qui định của GATS. Các qui định của GATS về tiếp nhận và thành lập theo mô hình tự do hóa chọn lọc. Quyền thành lập doanh nghiệp tồn tại khi một nước thành viên của GATS cam kết cụ thể về việc tiếp cận thị trường theo điều XVI. Trong các ngành mà một nước thành viên thực hiện các cam kết tiếp cận thị trường, nước đó bị cấm áp đặt các hạn chế nhất định đối với việc cung cấp dịch vụ, trừ khi nước đó có qui định bảo lưu. Chính phủ nước tiếp nhận có quyền quyết định mức độ cam kết tiếp cận thị trường và có thể bảo lưu quyền hạn chế hình thức cung cấp; nghĩa là các nước không có nghĩa vụ loại bỏ tất cả các rào cản liên quan đến việc tiếp nhận và thành lập công ty cung cấp dịch vụ. Mỗi nước thành viên phải đưa ra các cam kết cụ thể về tiếp cận thị trường theo qui định tại điều XX Hiệp định GATS. Sau đó các thành viên sẽ tham gia các vòng đàm phán để đạt được mức độ tự do hóa cao hơn theo lộ trình.

TRIPS đề cập đến quyền sở hữu trí tuệ, các tiêu chuẩn đối xử và các qui trình thủ tục quốc tế liên quan đến vấn đề này. TRIPS có phạm vi áp dụng cả đối với FDI. Tuy nhiên tác động của Hiệp định này đối với dòng vốn FDI chưa rõ ràng. FDI có thể tăng nhờ môi trường pháp lý nói riêng và môi trường đầu tư nói chung được cải

thiện. Tuy nhiên, có những trường hợp thiếu các qui định về quyền sở hữu trí tuệ vẫn có thể tăng cường thu hút FDI được vì bản thân hình thức đầu tư này giúp các chủ đầu tư tự bảo vệ được các bí mật, các lợi thế riêng của mình, không phải chia sẻ thông tin với các đối tác khác.

ASCM cấm một số các biện pháp khuyến khích đầu tư được coi là *biện pháp hỗ trợ* theo đúng định nghĩa trong hiệp định này. Tuy nhiên các qui định liên quan đến đầu tư trong ASCM chưa thu hút được nhiều sự quan tâm của các nước thành viên. Trong chương trình đàm phán về đầu tư theo Tuyên bố Doha không đề cập đến vấn đề đầu tư trong ASCM.

Tóm lại các hiệp định kể trên trong khuôn khổ WTO chỉ đề cập đến một khía cạnh của tự do hóa FDI chứ không giúp các nước thành viên tiến tới thực hiện được tất cả các nội dung tự do hóa FDI.

Xu hướng xây dựng khung pháp lý đầu tư đa phương trong khuôn khổ WTO. Cùng với Hiệp định TRIMs, Hội nghị lần thứ nhất Bộ trưởng Thương mại WTO tổ chức tại Singapore (1996) đã quyết định thành lập "Nhóm công tác về quan hệ giữa thương mại và đầu tư" với mục đích nghiên cứu khả năng xây dựng những nguyên tắc đầu tư đa phương trong khuôn khổ WTO. Tuy nhiên trong các Hội nghị Bộ trưởng Thương mại tiếp theo, việc đưa vấn đề này vào chương trình nghị sự của Vòng đàm phán mới vẫn còn nhiều bất đồng gay gắt giữa các nước thành viên phát triển và đang phát triển, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến việc thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử, xoá bỏ hạn chế về tiếp nhận và thành lập, minh bạch hoá, giải quyết tranh chấp. Sau một loạt nhượng bộ lẫn nhau, Hội nghị Bộ trưởng Thương mại lần thứ tư đã thành công trong việc đưa ra tuyên bố khẳng định sự cần thiết của việc thiết lập một khung pháp lý đa phương về đầu tư nhằm đảm bảo tính minh bạch, ổn định và có thể dự báo của hoạt động ĐTNN. Trong việc đàm phán về

cơ chế mới này, các Bộ trưởng nhấn mạnh yêu cầu phải đạt được sự cân bằng về lợi ích giữa các thành viên, có tính đến mục tiêu tài chính, thương mại cũng như chính sách phát triển đặc thù của số đông các nước đang và chậm phát triển. WTO sẽ tích cực hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng năng lực giúp các nước này tham gia có hiệu quả hơn vào cơ chế hợp tác đa phương về đầu tư. Tại hội nghị Bộ trưởng lần thứ 5, các thành viên đã không đi đến nhất trí chung để có thể bắt đầu tiến hành đàm phán về đầu tư. Vấn đề đầu tư tạm thời gác lại.

Vậy là vai trò của WTO không chỉ bó hẹp ở các vấn đề về thương mại nữa mà đang chuyển sang các vấn đề khác của quan hệ kinh tế quốc tế, trong đó quan hệ đầu tư được ưu tiên xem xét trong thời gian gần đây với mục đích thúc đẩy tự do hoá đầu tư, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của đầu tư quốc tế.

4.2.2.4 WB với vấn đề tự do hóa FDI

Các sáng kiến của WB liên quan đến tự do hoá FDI chủ yếu nhấn mạnh vào hai khía cạnh đó là giải quyết tranh chấp trong FDI và các biện pháp đảm bảo an toàn cho dòng vốn FDI. Tháng 7 năm 1990 Uỷ ban Phát triển của IMF và WB đã xuất bản *"Các nguyên tắc chỉ đạo về đối xử với FDI"*. Đây không phải là các chuẩn mực cơ bản nhưng là một bước quan trọng trong tiến trình xây dựng và đưa vào áp dụng các chuẩn mực quốc tế về FDI. Các nguyên tắc này chỉ ra rằng "theo kinh nghiệm của các nước thì một số yêu cầu hoạt động được đưa ra như những điều kiện để được tham gia đầu tư thường phản tác dụng và rằng việc cho phép tự do đầu tư, có thể kèm theo một danh mục hạn chế đầu tư, là cách tiếp cận có hiệu quả hơn". Cũng cần thừa nhận sự tồn tại của một số ngoại lệ mà luật pháp một nước đặt ra để bảo hộ cho công dân nước mình nhằm thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế của Nhà nước hoặc vì các yêu cầu chặt chẽ của lợi ích quốc gia. Những hạn chế áp dụng cho đầu tư trong nước nhằm phục vụ chính sách công (trật tự công cộng), sức khoẻ cộng đồng

và bảo vệ môi trường cũng sẽ áp dụng cho FDI. Vấn đề cơ bản của hai nguyên tắc MFN và NT được bàn đến một cách thận trọng trên cơ sở tổng kết việc áp dụng các nguyên tắc này trong các BIT. Nghĩa vụ chính đối với mỗi nước là đối xử công bằng và bình đẳng với các hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài được tiến hành trong lãnh thổ nước mình. Văn bản này cũng đề cập đến một loạt các vấn đề quan trọng như cấp giấy phép, chuyển nhượng vốn, nhập cảnh của người lao động, nhưng lại không chú ý đến việc đưa các nguyên tắc vào áp dụng. Tóm lại, các nguyên tắc chỉ đạo về FDI cho thấy thực tiễn trong chế độ FDI của các nước đó là không thể có tự do hoá hoàn toàn, cần có những phân biệt đối xử, những ngoại lệ đối với FDI.

Trong phạm vi khu vực, hoạt động FDI thường không được điều chỉnh bằng một hiệp định khu vực riêng về đầu tư mà được điều chỉnh bởi các hiệp định chung của khu vực về hội nhập kinh tế và thương mại. ở cấp độ này, tự do hóa FDI cũng được bàn đến nhiều từ những năm 1990 và được cụ thể hóa bằng các hiệp định. Điều đáng lưu ý là rất nhiều các hiệp định về tự do hóa thương mại gần đây không chỉ giới hạn ở các vấn đề thương mại mà còn đề cập đến FDI trong đó tiêu biểu là NAFTA. ở cấp độ liên khu vực, xu hướng tự do hóa FDI cũng diễn ra mạnh mẽ. Phần này chỉ tập trung phân tích quá trình tự do hóa FDI trong một số tổ chức, khu vực tiêu biểu trên thế giới, đặc biệt là các tổ chức, diễn đàn mà Việt Nam đã hoặc sẽ tham gia.

4.2.2.5 OECD với vấn đề tự do hoá FDI

Trong những năm 1990, để thiết lập một khuôn khổ đa phương thống nhất cho đầu tư nhằm lấp những lỗ hổng còn lại của các hiệp định song phương, các Bộ trưởng Kinh tế OECD đã khởi xướng các vòng đàm phán về MAI trước khi kết thúc vòng đàm phán Uruguay của WTO. MAI được đàm phán giữa các nước OECD từ tháng 9 năm 1995 và dự kiến được ký kết vào tháng 5/1998. Mục tiêu chủ yếu của

MAI là thiết lập một khung pháp lý đa biên cho đầu tư quốc tế với tiêu chuẩn cao về tự do hoá chế độ đầu tư, bảo hộ đầu tư và giải quyết tranh chấp đầu tư. Cụ thể là:

- Loại bỏ các rào cản đối với đầu tư, cho phép nhà đầu tư nước ngoài được đầu tư trong mọi lĩnh vực, trừ các lĩnh vực có liên quan đến an ninh quốc phòng.

- Loại bỏ các qui định liên quan đến việc khống chế tỷ lệ sở hữu vốn của bên nước ngoài, cho phép nhà đầu tư được toàn quyền quyết định tỷ lệ và hình thức sở hữu của dự án đầu tư.

- Thực hiện chế độ không phân biệt đối xử trên cơ sở dành NT và MFN cho nhà đầu tư nước ngoài không chỉ ở giai đoạn chuẩn bị, thành lập mà còn cả ở khâu sau thành lập.

- Loại bỏ các điều kiện áp dụng đối với việc thành lập và hoạt động của dự án đầu tư. Riêng đối với TRIMs, qui định của MAI không chỉ dựa trên các nguyên tắc của Hiệp định TRIMs mà còn mở rộng thêm nhiều vấn đề như yêu cầu về loại hình và trình độ công nghệ, …

- Bảo hộ các quyền của nhà đầu tư nước ngoài: không bị phân biệt đối xử, trưng thu, quốc hữu hoá; sở hữu trí tuệ; chuyển vốn về nước, ...

- Xác lập cơ chế giải quyết tranh chấp ràng buộc giữa nhà đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

Ngoài các nội dung nói trên, Hiệp định còn bao gồm các điều khoản qui định về tiêu chuẩn lao động và môi trường. Theo đó, một nước không thể vì mục tiêu thu hút đầu tư mà giảm nhẹ các tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường; việc tuyển dụng lao động cần được tự do hoá nhưng phải tuân thủ các tiêu chuẩn của Tổ chức Lao động thế giới. Hiệp định là một văn bản dài, tương đối rõ ràng, là tấm gương phản chiếu hoàn toàn trung thực các hiệp định song phương tiêu biểu về đầu tư được ký kết bởi nhiều

quốc gia thành viên của OECD. MAI cũng phản ánh nhiều qui định về đầu tư của NAFTA. Hạn chế của MAI là chỉ tập trung vào các quyền mà không đề cập đến các nghĩa vụ của các nhà đầu tư.

Giữa những năm 1990, OECD đã mở rộng việc tổng hợp thông tin về FDI của cả các quốc gia không thuộc tổ chức này, ví dụ như Ukraina, Chi Lê, Arhentina và Brazil. Trong số các quốc gia này có nhiều nước đã tham gia vào các vòng đàm phán MAI. Thêm vào đó, một loạt các cuộc gặp gỡ đã được tổ chức đồng thời với các vòng đàm phán MAI để thăm dò ý kiến của các chính phủ "các nền kinh tế năng động ở Châu á và Châu Mỹ La Tinh." Về cơ bản, đây là một cách vận động hành lang nhằm thiết lập nền tảng thuận lợi ủng hộ việc xây dựng một chế độ đầu tư quốc tế. Tuy nhiên do những bất đồng không thể giải quyết giữa các nước OECD, đặc biệt là sự phản đối mạnh mẽ từ các nước đang phát triển, các tổ chức xã hội, công đoàn và môi trường thế giới... việc đàm phán hiệp định này đã bị đình hoãn từ tháng 10 năm 1998.

4.2.2.6 APEC với vấn đề tự do hoá FDI.

Trước năm 1991, APEC chỉ tập trung vào việc hợp tác và tạo thuận lợi. Cuộc gặp Seoul (1991) của các Bộ trưởng Kinh tế đã mở rộng các mục tiêu của APEC, ủng hộ ý tưởng xoá bỏ các rào cản đối với thương mại và đầu tư trong khu vực. Cuộc gặp Bangkok (1992) tiếp tục ý tưởng này bằng cách đề nghị các nền kinh tế thành viên xem xét lại các vấn đề về tiếp cận thị trường và gợi ý việc chuẩn bị một cuốn sách hướng dẫn về đầu tư trong đó nêu rõ các chính sách của các nước thành viên. Cuộc gặp Seattle (1993) đánh dấu sự chuyển hướng cơ bản - một bản khuyến nghị được đưa ra trong đó gợi ý xây dựng một Bộ luật ANBIP và thành lập Hội đồng Thương mại và Đầu tư với một ban chuyên về các vấn đề có liên quan đến đầu tư. ANBIP, bao gồm 12 nguyên tắc đầu tư không ràng buộc, được thông qua năm 1994.

Sự tán thành của các Bộ trưởng đối với ANBIP là một thành tựu đáng ghi nhận, đặc biệt khi mà vòng đàm phán Uruguay vừa kết thúc với một Hiệp định TRIMs quá thấp so với mục tiêu đặt ra.

Mục tiêu của APEC là tiến tới *tự do hoá thương mại và đầu tư vào năm 2010 đối với các nước phát triển và 2020 đối với các nước đang phát triển* . Để thực hiện mục tiêu đó, các nước thành viên APEC sẽ giảm hoặc loại bỏ những hạn chế đối với ĐTNN phù hợp với qui định của WTO, ANBIP, các hiệp định quốc tế khác có liên quan đến đầu tư và bất kỳ hướng dẫn nào được thoả thuận chung trong nội bộ APEC, đồng thời tăng cường ký kết các BIT giữa các nước thành viên. Để đạt được mục tiêu nói trên, APEC phối hợp thực hiện các hành động tập thể chung như: tăng cường tính minh bạch của môi trường đầu tư của các nước APEC; tiến tới xây dựng quy tắc về đầu tư của APEC dựa trên kết quả thực hiện chương trình trung hạn; thiết lập cơ chế đối thoại giữa chính phủ các nước thành viên với cộng đồng doanh nghiệp APEC nhằm cải thiện môi trường đầu tư; tạo diễn đàn hỗ trợ Vòng đàm phán mới của WTO...

Tại Bogor các nước cũng nhất trí cần chuẩn bị các chương trình hành động tập thể và các chương trình hành động quốc gia trong đó xác định rõ sẽ hoàn thành tự do hoá như thế nào. Tại hội nghị thường niên các Bộ trưởng kinh tế APEC tổ chức tháng 11 năm 1995 ở Osaka - Nhật Bản, APEC đã thông qua “Chương trình hành động Osaka”. Hội nghị nhấn mạnh sự cần thiết phải loại bỏ dần các hạn chế để đạt đến một môi trường đầu tư và thương mại mở và tự do trong khu vực. Kế hoạch hành động riêng của mỗi quốc gia được đưa vào thực hiện từ 1/1/1998. Ngoài ra, Chương trình hành động Osaka xác định 15 lĩnh vực đưa vào Kế hoạch hành động tập thể của các nước thành viên.

ở Vancouver (1997), Nhóm chuyên gia về đầu tư đã tiếp tục đưa ra ý tưởng xây dựng một danh mục các lựa chọn mà các nền kinh tế thành viên có thể sử dụng. Danh mục này đã được thông qua và từ đó đến nay được cập nhật thường xuyên.

4.2.2.7 ASEM với vấn đề tự do hoá FDI

Tháng 3 năm 1996, Hội nghị các nguyên thủ quốc gia về hợp tác á - Âu lần đầu tiên được tổ chức tại Bangkok (Thái Lan) với sự tham gia của các nguyên thủ quốc gia 15 nước thuộc EU và 10 nước Châu á. Sau Hội nghị thượng đỉnh này, hợp tác á - Âu đã chính thức ra đời và lấy tên ASEM làm tên cho chương trình hợp tác này. Thực chất ASEM là một diễn đàn đối thoại hoạt động theo các nguyên tắc tự nguyện, không thể chế hóa, không ràng buộc, bình đẳng, cùng có lợi và đồng thuận. Một trong những ưu tiên hàng đầu của ASEM là tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp và cải thiện các điều kiện đầu tư thông qua việc triển khai chương trình hợp tác IPAP.

Mục tiêu của IPAP là cải thiện luật pháp, chính sách ở mỗi nước thành viên nhằm tạo môi trường đầu tư thuận lợi cho nhà đầu tư ở cả hai khu vực Châu á và Châu Âu để gia tăng dòng vốn đầu tư hai chiều. IPAP nhằm tạo diễn đàn đối thoại cấp cao về chính sách cải thiện môi trường đầu tư theo hướng thực hiện nguyên tắc đầu tư không ràng buộc với nội dung chủ yếu là dành NT; xoá bỏ hạn chế liên quan đến chuyển vốn và lợi nhuận ra nước ngoài; thực hiện đối xử công bằng, thoả đáng và phù hợp với những nguyên tắc của luật quốc tế trong trường hợp tước quyền sở hữu hoặc trưng thu đầu tư vì mục đích công cộng; xoá bỏ hạn chế đối với hoạt động thương mại hàng hoá của dự án đầu tư phù hợp với qui định của TRIMs của WTO; thực hiện cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư theo những nguyên tắc và thông lệ quốc tế; tăng cường ký kết hiệp định tránh đánh thuế hai lần giữa các nước thành viên, ... Các hoạt động của IPAP được chia thành hai mảng chính là xúc tiến đầu tư

và luật pháp, chính sách về đầu tư. Hỗ trợ cho việc thực hiện IPAP có "Nhóm chuyên gia về đầu tư" (IEG). Từ khi thành lập đến nay, IEG đã tổ chức được 7 hội nghị bàn về nhiều vấn đề có liên quan đến FDI giữa hai châu lục và có những báo cáo, đề xuất cụ thể.

Xúc tiến đầu tư trong IPAP được tiến thành theo ba hướng: Xây dựng mạng trao đổi thông tin trong ASEM, tổ chức Hội nghị bàn tròn các lãnh đạo cấp cao của các công ty lớn và vừa của các nước ASEM và chương trình trao đổi giữa các doanh nghiệp ASEM nhằm tăng cường hiểu biết về văn hóa.

Các hoạt động liên quan đến luật pháp và chính sách về FDI nhằm mục đích giúp cải thiện hệ thống luật pháp và chính sách về FDI của các nước thành viên theo hướng tăng cường tính minh bạch, có thể dự đoán trước và không phân biệt đối xử. Các nước thành viên ASEM đã ủng hộ sáng kiến nghiên cứu kinh nghiệm thu hút FDI của các nước do IEG khởi xướng. Trên cơ sở điều tra thực tế ở các nước thành viên, IEG đưa ra danh mục "Các rào cản đối với FDI" và "Các biện pháp hữu hiệu nhất" nhằm thu hút FDI.

Danh mục các rào cản đối với FDI vào các nước ASEM gồm 8 nhóm rào cản chủ yếu, đó là: tính minh bạch, hành chính, không phân biệt đối xử, thuế, yêu cầu về hoạt động, tài chính và điều hành doanh nghiệp, lao động, môi trường kinh doanh. Trên cơ sở báo cáo của các nước, IEG thường xuyên cập nhật danh mục này. Đây là một tài liệu có giá trị để chính phủ các nước thành viên đối chiếu xem so với tình hình chung thì các rào cản đầu tư của nước mình ở mức độ nào. Cũng trên cơ sở này, các nước trao đổi các kinh nghiệm dỡ bỏ dần các rào cản và thực hiện các biện pháp hữu hiệu nhất nhằm thu hút FDI. Theo tổng kết của IEG, "Các biện pháp hữu hiệu nhất" nhằm thu hút FDI của các nước ASEM trong thời gian vừa qua được chia thành 9 nhóm, đó là: (i) thành lập các tổ chức xúc tiến đầu tư nhằm tăng cường thu

hút và tạo thuận lợi cho FDI; (ii) triển khai các biện pháp tự do hóa đầu tư nhằm dỡ bỏ các rào cản đối với dòng vốn và các giao dịch khác có liên quan đến ĐTNN; (iii) các biện pháp nhằm xóa bỏ sự phân biệt đối xử đối với FDI; (iv) mở cửa các ngành nghề và dỡ bỏ hoặc giảm bớt các yêu cầu, rào cản đối với FDI cho phù hợp với xu hướng tự do hóa FDI trên thế giới; (v) các biện pháp khuyến khích đầu tư; (vi) tăng cường tính minh bạch và có thể dự đoán trước được của môi trường đầu tư; (vii) các hiệp định đầu tư quốc tế ở cấp song phương, khu vực và đa phương; (viii) nâng cao hiệu lực của bộ máy quản lý nhà nước: đơn giản hóa các qui định, phối hợp tốt giữa các cơ quan quản lý nhà nước, áp dụng cơ chế một cửa...; (ix) cải thiện môi trường kinh tế và cơ sở hạ tầng trong nước. Nhìn chung việc dỡ bỏ các rào cản và áp dụng các biện pháp hữu hiệu thu hút FDI được triển khai tốt và đã thu được những kết quả bước đầu.

Tóm lại, mặc dù là một diễn đàn đối thoại không chính thức nhưng ASEM đã xây dựng được một chương trình hành động xúc tiến đầu tư khá chi tiết. Chương trình được sự hưởng ứng và phối hợp thực hiện của tất cả các nước thành viên. Bước đầu Chương trình đã giúp các nước thành viên quảng bá được hình ảnh của nước mình, tạo thuận lợi cho các doanh nhân của các nước gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm và tìm kiếm cơ hội đầu tư, kinh doanh. Chương trình cũng hỗ trợ rất nhiều cho các nước thành viên, đặc biệt là các nước đang phát triển, trong việc cải thiện môi trường pháp lý và cơ chế chính sách về đầu tư phù hợp với xu hướng tự do hóa FDI trên thế giới.

4.3 Các khu vực đầu tư tự do

4.4.1 Khu vực đầu tư ASEAN (AIA)

ASEAN là một liên kết khu vực sớm quan tâm đến việc hợp tác khu vực nhằm khuyến khích và hỗ trợ cho đầu tư (từ những năm 1970). Từ nửa cuối những năm

1980, FDI vào các nước ASEAN tăng mạnh và hình thành ngày càng rõ nét xu hướng chuyển vốn đầu tư từ những nước có trình độ phát triển công nghiệp cao sang các nước có trình độ phát triển thấp hơn trong khu vực. Các nước ASEAN ngày càng quan tâm đến việc hợp tác nhằm khuyến khích và bảo hộ các luồng di chuyển vốn trong và vào ASEAN. Năm 1987, các nước ASEAN đã đạt được thoả thuận về Khuyến khích và bảo hộ đầu tư - tiền đề để tiến tới những hợp tác sâu hơn trong lĩnh vực đầu tư của toàn khối. Tuy nhiên, hợp tác đầu tư giữa các nước ASEAN trước năm 1990 chưa được xem xét như một lĩnh vực hoạt động riêng, mà được coi là một phần của các hoạt động kinh doanh. Chính vì vậy các vấn đề về đầu tư chưa được xem xét một cách toàn diện và kỹ lưỡng.

Vì sức ép cạnh tranh thu hút FDI ngày càng gay gắt đặc biệt từ hai đối thủ mạnh trong khu vực là Trung Quốc và ấn Độ, Hội nghị thượng đỉnh lần thứ 5 của ASEAN (1995) đã đưa ra ý tưởng thành lập AIA nhằm tăng cường sức hấp dẫn và khả năng cạnh tranh trong thu hút FDI. Năm 1996, thêm một văn bản nữa của ASEAN đã được ký kết tạo đà cho những bước khởi đầu của quá trình tự do hoá FDI, đó là Công ước nhằm tăng cường niềm tin đầu tư vào khu vực ASEAN của các nhà đầu tư. Trong tuyên bố chung tại cuộc họp thượng đỉnh không chính thức của ASEAN năm 1997, những nhà lãnh đạo các nước ASEAN đã khẳng định cam kết tiếp tục duy trì và đẩy mạnh hơn nữa việc mở cửa thương mại và đầu tư trong ASEAN, đẩy nhanh tiến độ thực hiện AFTA, AIA và AICO.

Từ khi ý tưởng thành lập AIA được các thành viên ASEAN ủng hộ, Uỷ ban soạn thảo Hiệp định khung về AIA gồm đại diện của tất cả các nước thành viên đã được thành lập để tập trung soạn thảo Hiệp định này. Qua nhiều vòng đàm phán, Hiệp định đã được hoàn chỉnh và được các nước thành viên ASEAN ký kết vào ngày 7/10/1998. Sau 3 năm triển khai thực hiện Hiệp định, các nước ASEAN thấy cần sửa đổi, bổ sung một số điều của Hiệp định. Ngày 14/9/2001 trong cuộc gặp lần thứ 4

của Hội đồng AIA tại Hà Nội, Việt Nam, Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung về AIA 1998 đã được thông qua.

Mục tiêu chủ yếu của AIA là:

Thứ nhất, xây dựng AIA có môi trường đầu tư thông thoáng và minh bạch hơn giữa các quốc gia thành viên nhằm: (i) Đẩy mạnh đầu tư vào ASEAN từ các nguồn cả trong và ngoài ASEAN; (ii) Cùng thúc đẩy ASEAN thành khu vực đầu tư hấp dẫn nhất; (iii) Củng cố và tăng cường tính cạnh tranh của các lĩnh vực kinh tế của ASEAN; (iv) Giảm dần hoặc loại bỏ những quy định và điều kiện đầu tư có thể cản trở các dòng đầu tư và sự hoạt động của các dự án đầu tư trong ASEAN.

Thứ hai, đảm bảo rằng việc thực hiện những mục tiêu trên sẽ góp phần hướng tới tự do lưu chuyển đầu tư vào năm 2020.

Nguyên tắc quan trọng nhất của Hiệp định này là thực hiện chế độ NT và mở cửa các ngành nghề cho các nhà đầu tư theo một lộ trình và với những ngoại lệ trong một số lĩnh vực và vấn đề nhất định. Theo đó, ngoài các biện pháp và lĩnh vực được chủ động liệt kê trong các TEL và SL của nước mình, các nước thành viên sẽ dành chế độ đối xử không kém thuận lợi hơn so với các nhà đầu tư của nước mình và mở cửa tất cả các ngành nghề cho các nhà đầu tư ASEAN ngay sau khi Hiệp định khung về AIA có hiệu lực.

TEL gồm các lĩnh vực chưa mở cửa hoặc chưa dành NT cho các nhà đầu tư ASEAN. Danh mục này sẽ được xem xét lại 2 năm một lần và sẽ được tất cả các quốc gia thành viên, trừ Việt Nam, Lào và Myanma, loại bỏ dần cho đến năm 2010. Việt Nam sẽ loại bỏ dần TEL cho đến năm 2013 và Lào và Myanmar sẽ loại bỏ dần TEL của mình cho đến năm 2018. SL gồm các biện pháp hoặc lĩnh vực chưa thể xác định thời hạn dành NT hoặc mở cửa cho nhà đầu tư ASEAN, nhưng sẽ được các nước thành viên xem xét lại để sau đó rút ngắn hoặc chuyển dần sang TEL.

Các Danh mục nói trên do các nước chủ động công bố căn cứ và lợi ích, điều kiện phát triển kinh tế của nước mình mà không phải thương lượng với các nước thành viên khác. Để khắc phục tình trạng các nước đưa ra quá nhiều biện pháp và trường hợp loại trừ, Hiệp định áp dụng nguyên tắc có đi có lại. Cụ thể là nếu một quốc gia thành viên chưa sẵn sàng dành NT đối với một số biện pháp nào đó, hoặc chưa sẵn sàng mở cửa một số ngành nghề nào đó cho các quốc gia thành viên khác thì nước đó cũng không được hưởng các ưu đãi liên quan đến các biện pháp hoặc ngành nghề đó trên lãnh thổ các nước kia.

Việc áp dụng NT và mở cửa tất cả các ngành nghề cho tất cả các nhà đầu tư sẽ được tiến hành vào năm 2020, trừ các ngoại lệ được quy định trong Hiệp định này. Trong Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung về AIA năm 2001, các nước thành viên thống nhất đẩy nhanh lộ trình mở cửa và dành NT. Cụ thể là các nước thành viên sẽ không áp dụng TEL đối với lĩnh vực chế tạo từ ngày 1 tháng 1 năm 2003 trừ Campuchia, Lào và Việt Nam. Ba nước này sẽ loại bỏ TEL đối với lĩnh vực chế tạo không muộn hơn ngày 1 tháng 1 năm 2010. Thời hạn xóa bỏ các ngoại lệ cho vốn tự do lưu chuyển và áp dụng NT cho các nhà đầu tư ngoài khối ASEAN rút ngắn vào năm 2010 đối với Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Singapore và năm 2015 đối với các nước thành viên còn lại.

*Nguyên tắc dành MFN. M*ỗi quốc gia thành viên ASEAN sẽ dành ngay lập tức và vô điều kiện cho các nhà đầu tư ASEAN khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các nhà đầu tư của bất kỳ nước thứ ba nào. Hiệp định cho phép nước thành viên không áp dụng MFN đối với một số ưu đãi trong khuôn khổ các hiệp định mà nước đó đã ký kết trước ngày ký Hiệp định, nhưng phải thông báo danh sách các Hiệp định này cho Hội đồng AIA trong vòng 6 tháng kể từ ngày Hiệp định được ký kết.

Các nguyên tắc khác. Hiệp định đã mở rộng nguyên tắc về khuyến khích và bảo hộ đầu tư của Hiệp định đã ký kết năm 1987, đồng thời bổ sung một số vấn đề mới trên cơ sở vận dụng các nguyên tắc của các hiệp định quốc tế đa biên như: thực hiện các nghĩa vụ chung; tăng cường tính minh bạch và có thể dự đoán trước của luật pháp, chính sách về đầu tư; cho phép nước thành viên áp dụng các biện pháp tự vệ khẩn cấp hoặc biện pháp bảo vệ cán cân thanh toán trong một số trường hợp và với những điều kiện nhất định, ...

AIA cũng có sự phân biệt rõ ràng và đầy đủ giữa quyền sở hữu và hoạt động. AIA về cơ bản là một sáng kiến về chính sách có liên quan đến việc tiếp nhận đầu tư và thành lập chứ không liên quan đến hoạt động của các chi nhánh nước ngoài hoặc chính sách công nghiệp. AIA cũng không đề cập đến các yêu cầu về hoạt động và các khuyến khích về thuế.

Về phạm vi áp dụng. Các quy định trong Hiệp định khung về AIA chỉ có hiệu lực đối với đầu tư trực tiếp. Hiệp định khung về AIA không có hiệu lực đối với các khoản đầu tư theo danh mục chứng khoán và đối với tất cả các khoản đầu tư thuộc phạm vi điều chỉnh của các thoả thuận ASEAN khác.

Các chương trình và kế hoạch hành động. Để tiến tới thành lập AIA, các quốc gia thành viên có nghĩa vụ thực hiện 3 chương trình: Hợp tác và tạo thuận lợi, Xúc tiến đầu tư và tăng cường hiểu biết và Tự do hoá đầu tư. Mỗi nước ASEAN sẽ tự vạch ra các kế hoạch hành động để cụ thể hoá các chương trình nói trên. Cứ 2 năm một lần, các kế hoạch hành động này lại được rà soát lại để đảm bảo tiến độ thực hiện Hiệp định AIA.

AIA được bổ sung bằng một sửa đổi về lịch trình AICO, cho phép các sản phẩm đủ điều kiện được phép trao đổi giữa các nước thành viên với mức thuế quan từ 0-5%. Tháng 2 năm 1999 nhóm làm việc ASEAN về Hợp tác Công nghiệp đã

thay đổi các qui tắc dành cho AICO nhằm khuyến khích hơn nữa trao đổi thương mại trong nội bộ một tập đoàn. Theo thỏa thuận trong nội bộ tập đoàn, việc trao đổi sản phẩm giữa các tập đoàn tham gia thoả thuận chỉ cần thoả mãn các qui tắc. Ví dụ một công ty có các chi nhánh ở các nước ASEAN có thể trao đổi sản phẩm giữa các chi nhánh, không yêu cầu mỗi chi nhánh hoặc mỗi công ty con phải nhập khẩu các linh kiện hoặc bộ phận từ một nhà sản xuất khác để chế tạo hoặc lắp ráp các sản phẩm hoàn chỉnh.

Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ. Hiệp định này được các nước thành viên ASEAN ký kết năm 1998. Mục tiêu của Hiệp định nhằm thúc đẩy hợp tác và tự do hóa về thương mại dịch vụ trong khu vực, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của các hãng cung cấp dịch vụ ASEAN trong nội bộ khối cũng như ngoài khu vực. Hiệp định qui định các nước thành viên sẽ dần dần mở cửa và dành NT cho các hãng cung cấp dịch vụ giữa các nước ASEAN trên cơ sở GATS. Qua nhiều vòng đàm phán, các nước thành viên đã ký kết ba cam kết thực hiện tự do hóa thương mại và đầu tư liên quan đến các lĩnh vực vận tải đường hàng không, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, xây dựng, dịch vụ tài chính, vận tải biển, viễn thông và du lịch (UNCTAD, 2004).

Bên cạnh chương trình hợp tác trong nội bộ khối, các nước ASEAN cũng đang nỗ lực mở rộng hợp tác đầu tư với một số nước/khu vực xuất khẩu vốn lớn như Trung Quốc, Ôxtrâylia, Niu Dilân, EU, Mỹ, Nhật Bản, ấn Độ, Nga. Các cuộc hội đàm đầu tiên về đầu tư giữa ASEAN và Trung Quốc đã được tiến hành ngày 17/03/2004. Các cuộc hội đàm này góp phần giúp hai bên hiểu rõ hơn về các chính sách đầu tư của Trung Quốc và của các nước ASEAN. Hai bên đi đến thống nhất cần hợp tác với nhau trong việc trao đổi số liệu thống kê về đầu tư và tiếp tục tiến hành các cuộc hội đàm về chế độ đầu tư và về khung pháp lý áp dụng cho đầu tư.

4.4.2 Khu vực đầu tư EU (EIA)

Đầu tư là một nội dung của các hiệp ước của EU. Điều 3(c) của Hiệp ước EEC nêu rõ một trong các mục tiêu của Cộng đồng là "bãi bỏ, giữa các Nhà nước thành viên, những rào cản tự do hoá việc di chuyển con người, dịch vụ và vốn". Cách tiếp cận FDI của EEC khác với các hiệp định đầu tư quốc tế khác ở chỗ nó đề cập cả đến việc tự do di chuyển sức lao động. Song song với việc sửa đổi các Hiệp ước dựa vào Đạo luật Châu Âu thống nhất, Hiệp ước Maastrich và Hiệp ước Amsterdam, các qui định bảo vệ hoạt động FDI không chỉ giới hạn giữa các nước EU mà giữa các nước EU với các nước ngoài khối. Các Hiệp ước qui định các nước thành viên có nghĩa vụ cho phép tự do di chuyển con người, dịch vụ và vốn, không cần bất cứ một hành động có tính pháp lý nào thêm từ phía EU. Hạn chế đối với việc thành lập doanh nghiệp hoặc cung cấp dịch vụ được xóa bỏ đối với các thể nhân và pháp nhân mang quốc tịch của một nước thành viên. Tuy nhiên, các nước thành viên được phép đối xử khác nhau với các công dân nước ngoài vì mục đích chính sách công, an ninh công cộng, sức khỏe cộng đồng. Vì việc xây dựng luật pháp trong các lĩnh vực khác nhau của các nước EU phụ thuộc lẫn nhau, nên đối với các vấn đề đa phương về đầu tư, EU và các Nhà nước thành viên phải cùng nhau tham gia. Tuy nhiên, các nước thành viên EU có thể và đã có những hành động đơn phương trong việc giải quyết các vấn đề song phương có liên quan đến đầu tư. Các hiệp định ký giữa EU và các nước Trung và Đông Âu cũng theo phương pháp tiếp cận này. Còn các hiệp định giữa EU và các đối tác khác hạn chế các quyền thành lập doanh nghiệp.

Tóm lại việc tự do hóa mạnh mẽ sự lưu chuyển vốn, xóa bỏ một cách có hiệu quả các biện pháp phân biệt đối xử và việc áp dụng các qui tắc chung giữa các thành viên EU về đối xử với FDI đã có nhiều tác động đến FDI trong nội bộ khối và với các nước ngoài khối.

4.4.3 Khu vực đầu tư Bắc Mỹ (NAIA)

Trong khu vực Bắc Mỹ, tự do hoá đầu tư được đề cập đến trong NAFTA. NAFTA là Hiệp định thương mại tự do được ký kết giữa Canada, Mexico và Mỹ năm 1992. Hiệp định này đánh dấu một xu hướng mới đối với các hiệp định thương mại tự do, đó là đưa FDI vào phạm vi điều chỉnh. NAFTA yêu cầu các bên phải tôn trọng 5 nguyên tắc: NT; MFN; tiêu chuẩn đối xử tối thiểu; cấm một số yêu cầu về hoạt động đối với các nhà đầu tư; và các qui định quản lý việc tịch thu, trưng thu. NT và MFN yêu cầu đối xử của một nước đối với các nhà đầu tư thuộc các nước thành viên NAFTA "trong những điều kiện như nhau không được kém ưu đãi hơn những gì mà nước đó dành cho các nhà đầu tư trong nước, hoặc cho các nhà đầu tư của bất kỳ nước nào khác''. NAFTA tiến xa hơn nhiều Hiệp định thương mại tự do khác trước đó trong 4 vấn đề: Phạm vi áp dụng, mức độ tự do hóa, mức độ bảo hộ và cơ chế giải quyết tranh chấp. Ba vấn đề sau có liên quan đến tự do hóa FDI sẽ được phân tích kỹ.

NAFTA qui định dành NT hoặc MFN (tùy theo sự đối xử nào tốt hơn) cho các nhà đầu tư và các khoản đầu tư của một bên ký kết liên quan đến "thành lập doanh nghiệp, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành và bán lại hoặc định đoạt bằng hình thức khác các khoản đầu tư". Các nước thành viên NAFTA bắt buộc phải dành NT và MFN cho không chỉ các nhà đầu tư nước ngoài đã có mặt ở nước mình mà còn cả các nhà đầu tư nước ngoài tiềm năng. Cấm việc áp đặt các điều kiện hoạt động liên quan đến việc thành lập hoặc mua lại một khoản đầu tư tại một nước ký kết. Danh mục các yêu cầu hoạt động bị cấm trong NAFTA dài và có phạm vi áp dụng rộng hơn các hiệp định thương mại tự do của EU. Cho phép bảo lưu các ngoại lệ về các biện pháp không phù hợp đối với các qui định trên. Các biện pháp bảo lưu này phải được đưa vào lịch trình của mỗi bên trong Hiệp định.

Các qui định về bảo hộ đầu tư trong NAFTA rất chi tiết. Không thành viên nào trong NAFTA được phép trực tiếp hoặc gián tiếp tiến hành hoặc có các biện pháp tương tự nhằm quốc hữu hóa hoặc trưng thu các khoản đầu tư của nhà đầu tư của một thành viên khác trên lãnh thổ nước mình, trừ một số trường hợp ngoại lệ (vì mục đích công cộng; trên cơ sở không phân biệt đối xử; theo qui định của việc thực thi luật, ...). Trong trường hợp ngoại lệ, nếu các tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài bị trưng thu thì các nhà đầu tư này sẽ được bồi thường theo giá thị trường tại thời điểm trưng thu.

Tranh chấp giữa một bên và một nhà đầu tư của một bên khác được giải quyết dựa trên cơ sở Hiệp định ICSID và các qui tắc trọng tài của UNCITRAL. Thêm vào đó, quá trình giải quyết tranh chấp trong NAFTA được mở rộng giữa nhà nước và nhà đầu tư, nó đem lại cho các nhà đầu tư nước ngoài quyền khiếu kiện trực tiếp với các chính phủ nước nhận đầu tư về việc tuân thủ hiệp định.

Các qui định của NAFTA có liên quan đến đầu tư đã được sử dụng trong nhiều văn bản đa phương và song phương về đầu tư. Chúng cũng được sử dụng như một mô hình mẫu trong các vòng đàm phán về MAI của OECD.

4.4.4 Xu hướng liên kết Đông Á và ý tưởng về Khu vực đầu tư Đông Á.

Ngoài việc phát triển liên kết trong ASEAN, các nước thành viên tổ chức này cũng đã quan tâm đến việc phát triển các cuộc đối thoại nhiều bên hơn về hợp tác Đông Á. Đầu những năm 1990, Thủ tướng Malaysia đề xuất thành lập Nhóm Kinh tế Đông Á, khởi động cho ý tưởng tăng cường hợp tác kinh tế trong khối. Tuy nhiên, vào thời kỳ đó tâm điểm của hợp tác khu vực lại là đẩy mạnh hợp tác trong Diễn đàn Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương (APEC). Đến giữa những năm 1990 xuất hiện nhiều yếu tố cho thấy cần tăng cường hợp tác kinh tế Đông Á. Cụ thể là:

- Việc thành lập ASEM năm 1996, đây là diễn đàn đối thoại giữa Châu Âu và một bên là Châu Á;
- Ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng tài chính Châu Á 1997-1998 đến nhiều nền kinh tế trong khu vực khiến các nước thấy cần đẩy mạnh hợp tác trong khối để ngăn chặn khủng hoảng và để Châu Á có tiếng nói có trọng lượng hơn trong quan hệ với các tổ chức quốc tế như Quĩ tiền tệ thế giới (IMF);
- APEC không còn duy trì được vai trò trong việc đẩy mạnh tự do hoá thương mại như đã làm được vào đầu những năm 1990;
- Liên kếtủo một số khu vực khác phát triển mạnh (Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ và Liên minh Châu Âu) khiến các nước Đông Á thấy cần đẩy mạnh hợp tác kinh tế trong khu vực.

Bước đi chính thức đầu tiên của ASEAN hướng đến việc mở rộng hợp tác trong khu vực Đông Á là lễ khởi động quá trình hình thành ASEAN+3 diễn ra tại cuộc họp của các thành viên các nước ASEAN với Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc năm 1998. ASEAN+3 không phải là một tổ chức mà chỉ là sự hợp tác trên cơ sở các cuộc họp và đối thoại. Các thành viên ASEAN+3 tiến hành đối thoại ở nhiều cấp độ khác nhau: giữa 13 nước thành viên, giữa ASEAN 10 và một nước thành viên trong số 3 nước trên, và giữa 3 nước thành viên Nam Á (Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc). Hàng năm ASEAN+3 tổ chức các cuộc họp của lãnh đạo các nước thành viên, của các bộ trưởng để bàn về các vấn đề như chính trị và an ninh, thương mại, việc làm, nông và lâm nghiệp, du lịch, năng lượng và môi trường. Một hoạt động đáng chú ý của ASEAN+3 là đẩy mạnh hợp tác tài chính khu vực, với việc thành lập Quĩ Trái phiếu Châu Á (để huy động vốn đầu tư cho khu vực) và một loạt các hiệp định "hoán đổi tiền tệ" (currency swap) để tránh lặp lại khủng hoảng tài chính năm 1998.

Các nước đã đề xuất tổ chức Hội nghị thượng đỉnh Đông Á (EAS). Các nước cũng đề xuất sự tham gia của 3 thành viên mới và Ấn Độ, Úc và Niu Di Lân (ASEAN+6).

Cuộc gặp đầu tiên của EAS diễn ra vào tháng 12 năm 2005 với sự tham gia của 16 nước. Trong cuộc gặp, lãnh đạo các nước đều nhất trí sẽ nỗ lực đẩy mạnh hợp tác giữa các nước thành viên. Nhiều vấn đề đã được đưa ra bàn bạc như giải trừ vũ khí hạt nhân ở Bắc Triều Tiên, dịch cúm, phát triển bền vững, sự cần thiết phải đạt được những tiến bộ trong vòng đàm phán Doha của WTO... Các nước thành viên thống nhất đưa EAS thành một diễn đàn đối thoại về các vấn đề kinh tế, chính trị và chiến lược vì lợi ích và những mối quan tâm chung và với mục tiêu thúc đẩy hoà bình, ổn định và thịnh vượng kinh tế ở Đông Á.

Có thể nói hội nhập kinh tế trong khu vực Đông Á hiện mới chỉ dừng ở thương mại hàng hoá và FDI. Để hướng tới quá trình hội nhập sâu hơn, gần đây các FTA (hiệp định tự do thương mại) trong khu vực không chỉ dừng ở việc giảm và xoá bỏ thuế quan mà còn đưa ra một loạt các biện pháp khác để thúc đẩy quan hệ kinh tế giữa các nước trong khu vực như: Tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại, tự do hoá dịch vụ, tự do hoá và tạo thuận lợi cho đầu tư, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ, các qui định về lao động, các vấn đề môi trường và hợp tác kinh tế.

Trong quá trình hội nhập kinh tế Đông Á, ASEAN giữ vị trí quan trọng và được coi là tổ chức tiên phong. Sáng kiến thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) vào năm 2020 được toàn bộ các nước Đông Á ủng hộ vì nếu quá trình này thành công sẽ đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế Đông Á. Năm 2007, Hội nghị thượng đỉnh ASEAN đã thông qua Sách xanh về Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC Blueprint) trong đó xác định rõ các mục tiêu và lộ trình hội nhập. Cuốn sách được xây dựng dựa trên 4 đặc điểm chính của AEC: a) dựa trên cơ sở sản xuất và thị trường chung; b) một khu vực kinh tế có sức cạnh tranh cao; c) một khu vực phát

triển kinh tế đồng đều; và d) một khu vực hội nhập hoàn toàn vào kinh tế thế giới. Sách xanh xác định 17 yếu tố trọng tâm của AEC và 176 hoạt động ưu tiên tiến hành trong lộ trình thực hiện chiến lược được chia thành 4 giai đoạn (2008-2009, 2010-2011, 2012-2013 và 2014-2015). Vấn đề hợp tác trong đầu tư cũng được đề cập đến, đặc biệt là FDI. FDI là một nhân tố quan trọng thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế Đông Á thông qua việc hình thành mạng lưới sản xuất năng động. Để phát huy hơn nữa tác động của FDI, cần xem xét lại Hiệp định về Khu vực đầu tư ASEAN (AIA) mở rộng phạm vi và các biện pháp, hướng tới xây dựng một Hiệp định Đầu tư toàn diện ASEAN (ASEAN Comprehensive Investment Agreement - ACIA). Đây sẽ là bước hội nhập sâu hơn về đầu tư trong ASEAN và hướng tới một Khu vực đầu tư Đông Á.

4.4 Nhận xét rút ra từ việc nghiên cứu quá trình tự do hóa đầu tư trên thế giới

Tự do hóa đầu tư được các nước phát triển đề cập đến từ những năm 1960 và các nước này muốn xây dựng một khung pháp lý đa phương hoàn chỉnh điều tiết đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, ý tưởng trên chưa trở thành hiện thực vì gặp phải sự phản đối của các nước đang phát triển. Các nước này cho rằng khung pháp lý đa phương hoàn chỉnh điều tiết FDI chỉ phục vụ cho lợi ích của các nước giàu. Trong bối cảnh đó các nỗ lực tự do hóa FDI tập trung vào việc cải thiện luật pháp và chính sách FDI của từng nước, việc ký kết các BIT. Bên cạnh đó một số hiệp định khu vực và đa phương cũng đã được ký kết nhằm tự do hóa FDI. Các hiệp định này thường sử dụng một số chuẩn mực đối xử chung đối với FDI. Tuy nhiên, cách giải thích các chuẩn mực này rất khác nhau dẫn đến sự đa dạng của các hiệp định và khó thống nhất trong một khuôn khổ pháp lý đa phương chung.

Từ giữa những năm 1980, đặc biệt là từ đầu những năm 1990, trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế diễn ra mạnh mẽ, FDI có vai trò ngày càng quan trọng đối với

các nước và vùng lãnh thổ, tự do hóa FDI đã diễn ra mạnh mẽ chưa từng thấy ở hầu hết các nước, ở tất cả các cấp độ và trong nhiều lĩnh vực. Tuy mức độ có khác nhau, nhưng hầu hết các nước và vùng lãnh thổ trên thế giới đều tiến hành cải cách luật pháp và chính sách FDI theo hướng tăng cường mở cửa các ngành nghề, lĩnh vực cho FDI, dỡ bỏ dần các rào cản, tạo thuận lợi thậm chí dành ưu đãi cho FDI. Nếu trước đây, các nước còn dè dặt và e ngại không muốn cho FDI vào hoạt động trong nhiều ngành dịch vụ thì ngày nay các ngành này dần dần được mở cửa cho FDI vào hoạt động. Các công cụ để đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường ở các nước đang phát triển đang trong quá trình xây dựng. Các nước đều nhận thức được vai trò quan trọng của nguồn vốn FDI đối với sự phát triển của đất nước và đều hiểu rằng trong thời đại ngày nay muốn tăng cường thu hút FDI thì phải tiến hành tự do hóa FDI. Nhìn chung, các chế độ FDI của các nước đang trong quá trình tiến tới tự do hóa.

Tuy nhiên, cũng cần khẳng định rằng chưa có nước nào có chế độ FDI tự do hóa hoàn toàn, các nước vẫn còn duy trì những ngoại lệ nhất định đối với FDI nhất là trong vấn đề tiếp nhận và thành lập. Lý do là vì bên cạnh những cơ hội để tăng cường thu hút FDI và nâng cao hiệu quả của nguồn vốn này thì tự do hóa FDI cũng đem lại cho các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển rất nhiều thách thức không dễ vượt qua. Chính vì vậy, để có thể tận dụng được các cơ hội và đảm bảo tự do hóa FDI không gây nên những tác động tiêu cực cho nền kinh tế và xã hội, các nước nhận đầu tư cần chuẩn bị kỹ lưỡng các yếu tố bên trong (hoàn thiện hành lang pháp lý và cơ chế chính sách, nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực kinh tế trong nước, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước và đội ngũ lao động...). Để làm được điều này, các nước cần có thời gian và phải có kế hoạch hành động cụ thể được xây dựng một cách khoa học. Thêm vào đó, có những lĩnh vực liên

quan đến an ninh, quốc phòng, duy trì trật tự xã hội, bảo vệ môi trường, ... buộc các nước không thể cho phép FDI hoạt động tự do được.

ở cấp độ song phương và đa phương, các BIT và các hiệp định hợp tác thương mại hoặc kinh tế, các văn bản không mang tính ràng buộc của nhiều tổ chức, diễn đàn cũng đề cập nhiều đến tự do hóa FDI. Tuy nhiên, các hiệp định này chỉ đề cập đến một số nội dung của tự do hóa chứ chưa tiến đến một chế độ FDI tự do hóa hoàn toàn. Cũng giống như luật pháp và chính sách FDI của từng quốc gia, các văn bản pháp lý song phương và đa phương có liên quan đến FDI đều thừa nhận quyền bảo lưu của các nước thành viên đối với một số lĩnh vực, một số vấn đề trong đầu tư. Để đảm bảo công bằng cho các nước tham gia khi số lượng và nội dung các lĩnh vực, vấn đề được bảo lưu của các nước khác nhau, nguyên tắc có đi có lại thường được áp dụng. Các nước đang và kém phát triển khi tham gia các hiệp định thường được hưởng một số ưu đãi hơn các nước phát triển như thời gian thực hiện các cam kết được kéo dài hơn, mức độ cam kết có thể thấp hơn (ví dụ như mở cửa ít ngành nghề, lĩnh vực hơn, được duy trì một số hạn chế hoặc ưu đãi đầu tư trong một khoảng thời gian nhất định, ...). Nội dung đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường không được đề cập đến trong các văn bản này. Điểm đặc biệt là nhiều văn bản đa phương về FDI bắt đầu chú trọng đưa vào các qui định nhằm đảm bảo mối liên hệ giữa FDI và phát triển bền vững, kêu gọi các nước khi xây dựng hành lang pháp lý, chính sách về FDI phải cân nhắc đến vấn đề này.

Cho đến nay vẫn chưa có một văn bản pháp lý duy nhất nào điều chỉnh tất cả các khía cạnh của FDI trên toàn cầu. Một khuôn khổ pháp lý quốc tế rộng lớn đang được hình thành bao gồm các qui tắc của luật quốc tế, các BIT, các hiệp định khu vực và đa biên, các văn bản của các định chế quốc tế, các văn bản chính thức không có tính ràng buộc, các qui tắc và thủ tục pháp lý quốc gia. Tất cả các văn bản này đều theo xu hướng tự do hóa FDI.

Câu hỏi ôn tập

1. Tự do hóa đầu tư là gì? Cho đến nay đã có nước nào trên thế giới có chế độ đầu tư hoàn toàn tự do chưa? Tại sao?
2. Nội dung cơ bản của tự do hóa đầu tư là gì?
3. Tại sao nói tự do hóa đầu tư là xu thế tất yếu hiện nay?
4. Tự do hóa đầu tư đơn phương của các quốc gia trên thế giới hiện nay đang diễn ra như thế nào?
5. Tự do hóa đầu tư song phương hiện đang diễn ra như thế nào?
6. Nêu xu hướng tự do hóa đầu tư ở cấp độ khu vực và liên khu vực hiện nay.
7. Tự do hóa đầu tư trên phạm vi toàn cầu diễn ra như thế nào?
8. So sánh các khu vực đầu tư ASEAN (AIA), EU (EIA) và Bắc Mỹ (NAIA).
9. Tự do hóa đầu tư diễn ra như thế nào ở Việt Nam?

Tài liệu tham khảo của chương

1. APEC, 1994. *APEC Economic Leaders' Declaration of Common Resolve 15/11/1994*, Bogor, Indonesia.

2. Lê Xuân Bá, 2004. *Hội nhập kinh tế áp lực cạnh tranh trên thị trường và đối sách của một số nước*, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.

3. Nguyễn Đức Bình, Lê Hữu Nghĩa, Trần Xuân Sầm, 2001. *Toàn cầu hoá – Phương pháp luận và phương pháp tiếp cận nghiên cứu,* NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Vụ Pháp chế, 2004. *Một số nội dung cơ bản của các hiệp định đầu tư quốc tế,* NXB Lao động, Hà Nội.

5. Bryce Susan, 1998. *The Multilateral Agreement on Investment: One world govt or one world business?*, New Dawn, No. 48 May-June 1998.

6. Nguyễn Văn Dân, 2001. *Những vấn đề của Toàn cầu hoá kinh tế*, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội.

7. Dobbin Murray, 1998. *Signing Away Democracy: The MAI and its Impact on British Columbia*, the BC Office of the Canadian Centre for Policy Alternatives.

8. Đảng Cộng sản Việt Nam, 2001. *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

9. Nguyễn Thị Việt Hoa, 2008. *Xu hướng tự do hoá đầu tư trực tiếp nước ngoài: Cơ hội và thách thức đối với thu hút FDI vào Việt Nam*, Luận án tiến sỹ, Đại học Ngoại thương.

10. The United Kingdom Parliament, 1998. *Memorandum submitted by the Confederation of British Industry*, 26 October 1998.

11. United Nations Conference on Trade and Development, 1998. *World Investment Report 1997*, United Nations, New York and Geneva;

12. United Nations Conference on Trade and Development, 2004. *World Investment Report 2003*, United Nations, New York and Geneva.

13. United Nations Conference on Trade and Development, 2004. *World Investment Report 2004*, United Nations, New York and Geneva.

14. Văn phòng Uỷ ban Nhà nước về Hợp tác và Đầu tư, 1994. *Các văn bản pháp luật về Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

CHƯƠNG 2 HIỆP ĐỊNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Yêu cầu của chương 5:

- Hiểu rõ bản chất và các loại hình IIAs chủ yếu trên thế giới

- Nắm vững nội dung hay các điều khoản chủ yếu của IIAs

- Vai trò của việc tham gia ký kết IIAs

- Xu hướng phát triển gần đây của các loại hình IIAs

- Sự đảm bảo gắn kết giữa các mục tiêu phát triển, các chính sách quốc gia và các cam kết quốc tế

- Thực tiễn tham gia các hiệp định quốc tế của Việt Nam trong thời gian gần đây

5.1 Bản chất và mục đích Hiệp định Đầu tư Quốc tế

5.1.1 Bản chất

Hiệp định đầu tư quốc tế - IIAs ***(International Investment Agreements)*** là các thoả thuận giữa các nước đề cập đến nhiều vấn đề liên quan đến đầu tư quốc tế và điều chỉnh hoạt động này, trong đó có FDI. IIAs thường được áp dụng đối với hoạt động đầu tư trên lãnh thổ của một quốc gia do các nhà đầu tư của quốc gia khác tiến hành, các quy định mà chúng thiết lập có ảnh hưởng đến nhà đầu tư khi tiến hành đầu tư tại quốc gia khác, nước chủ đầu tư và nước chủ nhà nơi hoạt động đầu tư diễn ra. Nhìn chung, các từ "*thoả thuận*" và "*hiệp ước*" đều dùng để chỉ các công cụ quốc tế mang tính ràng buộc. Thuật ngữ "*công cụ*" để chỉ tất cả những thoả thuận ràng buộc và không ràng buộc đối với bên tham gia vào hiệp định.

IIAs thường tập trung vào những nội dung như đãi ngộ, xúc tiến và bảo hộ đầu tư quốc tế, đặc biệt là FDI. Mặc dù vậy, các thoả thuận có thể khác nhau về các khía cạnh này, tuỳ thuộc vào từng loại hình và mục đích của thoả thuận. Ví dụ, các hiệp định đầu tư song phương tập trung chủ yếu vào bảo hộ, đãi ngộ và giải quyết tranh chấp. Trong khi đó, các hiệp định thương mại và đầu tư khu vực lại hướng vào việc tạo điều kiện thuận lợi hơn cho FDI thông qua quá trình tự do hoá các quy định liên quan đến thâm nhập và hoạt động.

5.1.2 Mục đích

Xu hướng ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế được coi là một trong những nội dung được các quốc gia trên thế giới quan tâm. Việc ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế giúp cho các nước tiếp nhận đầu tư có khả năng thu hút và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đây là yếu tố quan trọng có tính quyết định đến việc thúc đẩy dòng vốn FDI. Bởi vì, nó đòi hỏi các bên phải tạo lập và giành những ưu đãi cho nhau nhằm đáp ứng được lợi ích cho chính các nhà đầu tư cũng như cho các nước tiếp nhận đầu tư. Ví dụ, các nước đã và đang đưa ra nhiều sáng kiến tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư và cụ thể là thông qua tự do hoá đầu tư. Đó là những thay đổi về luật pháp liên quan đến tự do hoá đầu tư.

Ngoài ra, chính phủ của các nước tiếp nhận đầu tư còn thực hiện hàng loạt các biện pháp hỗ trợ thúc đẩy đầu tư như mở cửa ngành dịch vụ cho FDI kể cả dịch vụ liên quan đến cơ sở hạ tầng, thành lập cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm thu hút FDI v.v... Bởi vì, chúng là cơ sở pháp lý và tiền đề cần thiết để đảm bảo sự tin tưởng cho các nhà đầu tư khi họ hoạt động ở nước ngoài.

Đồng thời, các hiệp định đầu tư này phù hợp với bối cảnh hiện nay về hội nhập kinh tế quốc tế cũng như quá trình tự do hoá thương mại và đầu tư trong phạm vi khu vực và toàn cầu. Trong đó, nội dung trong các hiệp định này thường quy định

nhiều nguyên tắc cơ bản nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư trong quá trình tiếp cận và kinh doanh ở nước nhận đầu tư. Môi trường đầu tư nước ngoài của một quốc gia có thể thay đổi theo hướng tích cực khi nước tiếp nhận đầu tư ký kết hoặc tham gia các hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương, khu vực và đa phương. Nói cách khác, xu hướng hình thành IIAs xuất phát từ chính sách tự do hoá đầu tư gắn liền với nhu cầu hoàn thiện môi trường đầu tư tại nước tiếp nhận đầu tư. Đây là nhân tố quan trọng nhằm tạo nên môi trường đầu tư thông thoáng, có sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Do vậy, việc các quốc gia tham gia ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế sẽ là động lực thúc đẩy dòng vốn FDI.

5.2 Nội dung của các hiệp định đầu tư quốc tế

Về nội dung, các điều khoản của IIAs phải được soạn thảo phù hợp với chính sách và pháp luật của các nước ký kết. Những điều khoản của IIAs tập trung vào hai vấn đề cơ bản sau đây:

Một là, những điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư. Việc áp dụng nhóm điều khoản này kéo theo việc giảm hoặc loại bỏ dần các biện pháp hạn chế hoạt động của các doanh nghiệp FDI, xoá bỏ sự phân biệt đối xử đối với các doanh nghiệp nước ngoài và thúc đẩy sự vận hành đúng hướng của thị trường.

Hai là, những điều khoản nhằm mục đích bảo hộ các nhà đầu tư nước ngoài và các hoạt động đầu tư chống lại các biện pháp của nước tiếp nhận đầu tư gây thiệt hại một cách vô lý cho chúng. Bên cạnh đó, một số IIA còn đề cập những vấn đề không được coi là trọng tâm nhưng có liên quan đến hoạt động FDI, ví dụ như vấn đề đánh thuế, môi trường, việc làm và lao động v.v…

Trong các Hiệp định Đầu tư Quốc tế, thông thường bao gồm những nội dung cụ thể sau đây:

5.2.1 Định nghĩa "đầu tư" và định nghĩa "nhà đầu tư"

Định nghĩa "đầu tư"

Các hiệp định về tự do hoá đầu tư thường định nghĩa "đầu tư" theo phạm vi hẹp, phân biệt FDI với các loại đầu tư khác, ví dụ như đầu tư gián tiếp. Theo cách tiếp cận này, sự kiểm soát trực tiếp của nhà đầu tư nước ngoài đối với hoạt động của doanh nghiệp chính là một yếu tố cấu thành tất yếu của khái niệm FDI. Những loại hiệp định này có xu hướng nhấn mạnh sự khác nhau giữa các loại vốn đầu tư.

Trong khi đó, các hiệp định về bảo hộ đầu tư thường định nghĩa "đầu tư " theo phạm vi rộng, theo đó "đầu tư" không chỉ là vốn hoặc các nguồn tài chính mà còn bao gồm các loại tài sản khác và quyền tài sản của nhà đầu tư nước ngoài (còn gọi là "đầu tư phi vốn"). Các định nghĩa "đầu tư" theo phạm vi rộng thường xuất hiện trong các hiệp định đầu tư song phương.

Thực tiễn, gần đây cho thấy, IIAs thường nhằm vào cả hai mục đích: tự do hoá đầu tư và bảo hộ đầu tư, do đó, định nghĩa "đầu tư" thường theo phạm vi rộng, bởi vì định nghĩa "đầu tư" theo phạm vi rộng đã bao hàm cả định nghĩa "đầu tư" theo phạm vi hẹp. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, mặc dù chấp nhận một định nghĩa rộng về "đầu tư", các nước ký kết vẫn luôn tìm cách giới hạn phạm vi của khái niệm "đầu tư" bằng nhiều cách khác nhau. Ví dụ, giới hạn phạm vi "đầu tư" theo pháp luật của nước tiếp nhận đầu tư, giới hạn về hình thức đầu tư, giới hạn về hình thức đầu tư

Định nghĩa về đầu tư chính bản thân nó không có tác động trực tiếp đối với việc thu hút FDI hay có lợi ích từ nó. Nhưng định nghĩa về dòng tiền hay tài sản nhất định như đầu tư sẽ đem lại những quyền nhất định đối với các nhà đầu tư nước ngoài và như vậy sẽ thúc đẩy các hoạt động đầu tư.

Định nghĩa "nhà đầu tư"

Định nghĩa "nhà đầu tư" thường bao gồm các cá nhân, pháp nhân. Thông thường, tiêu chí quốc tịch được sử dụng để xác định xem nhà đầu tư đó có thuộc phạm vi điều chỉnh của IIAs hay không. Hầu hết, các pháp nhân đều có thể được chấp nhận là "nhà đầu tư". Tuy nhiên, trong một số IIA có quy định một số ngoại lệ dựa trên mục đích hoạt động của pháp nhân hoặc tính chất sở hữu của pháp nhân. Tương tự, một số thực thể pháp luật cũng có thể bị loại ra khỏi định nghĩa "nhà đầu tư" do chúng thuộc sở hữu nhà nước chứ không phải thuộc sở hữu tư nhân.

5.2.2 Các điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư

Gần đây, IIAs tập trung vào việc xoá bỏ hoặc hạn chế sự phân biệt đối xử chống lại các doanh nghiệp nước ngoài, bằng việc áp dụng đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia và đối xử "công bằng và thoả đáng" đối với các hoạt động của các doanh nghiệp nước ngoài. Các chuẩn mực đối xử nêu trên nhằm đảm bảo sự không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau và giữa các nhà đầu tư nước ngoài với các nhà đầu tư trong nước. Tuy nhiên, sự không phân biệt đối xử nói trên cũng có những ngoại lệ. Bên cạnh đó, quá trình tự do hoá luật pháp và chính sách đầu tư còn đòi hỏi việc dỡ bỏ các biện pháp hạn chế của chính phủ trong việc tiếp nhận FDI và thành lập doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

5.2.2.1 Quy tắc đối xử tối huệ quốc (Most Favoured Nation - MFN)

Chế độ MFN được hiểu là nước tiếp nhận đầu tư phải giành cho các nhà đầu tư của một nước khác sự đối xử ngang bằng như sự đối xử dành cho các nhà đầu tư đến từ một nước thứ ba trong các trường hợp tương tự. Chế độ MFN nhằm đảm bảo sự không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau trong hoạt động FDI ở nước tiếp nhận đầu tư. Chế độ này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc thiết lập sự bình đẳng về các cơ hội cạnh tranh giữa các nhà đầu tư đến từ nhiều quốc gia khác nhau.

Phạm vi áp dụng MFN là khá rộng, nó được áp dụng cho tất cả các loại hình hoạt động đầu tư. Tuy nhiên, chế độ này không có nghĩa là nhà đầu tư nước ngoài phải được đối xử bình đẳng trong bất kỳ hoạt động cụ thể nào tại nước tiếp nhận đầu tư. Sự đối xử khác nhau sẽ được áp dụng , trong các hoàn cảnh khách quan khác nhau. Như vậy, chế độ MFN không cản trở các nước tiếp nhận đầu tư giành sự đối xử khác nhau trong các lĩnh vực kinh tế khác nhau hoặc giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau.

5.2.2.2 Quy tắc đãi ngộ quốc gia (National treatment- NT)

Trong thực tiễn, chế độ đối xử quốc gia đã được sử dụng rộng rãi trong các hiệp định thương mại quốc tế. Trong thời gian gần đay, nó được đưa vào các hiệp định đầu tư quốc tế và pháp luật quốc gia.

Đãi ngộ quốc gia có ý nghĩa và là yếu tố quan trọng đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Nguyên tắc này được định nghĩa là việc nước tiếp nhận đầu tư mở rộng đãi ngộ hay ứng xử đối với các nhà đầu tư nước ngoài ít nhất như những thuận lợi mà giành cho các nhà đầu tư trong nước. Nói cách khác, NT là nguyên tắc theo đó nước tiếp nhận đầu tư giành cho nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử ít nhất là thuận lợi ngang với sự đối xử dành cho các nhà đầu tư nước mình trong hoàn cảnh tương tự. Như vậy, chế độ NT nhằm mục đích đảm bảo sự đối xử công bằng giữa các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư trong nước. Định nghĩa này là trung tâm đối với các chiến lược hoạt động trên toàn thế giới của TNCs.

Thái độ của các nước đối với việc áp dụng NT là không giống nhau. Theo quan điểm của nhiều nước, chế độ NT được sử dụng để thúc đẩy cạnh tranh, từ đó tăng cường hiệu quả hoạt động của nền kinh tế. Một số quốc gia khác, đặc biệt là các nước đang phát triển lại cho rằng trong điều kiện nước tiếp nhận đầu tư cần thúc đẩy các ngành công nghiệp trong nước thì một sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp

nước ngoài, có sức cạnh tranh với các doanh nghiệp "non trẻ" trong nước là thực sự cần thiết nhằm đạt được sự công bằng tương đối.

Về phạm vi áp dụng, NT thường được áp dụng ở giai đoạn sau khi thành lập dự án đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, theo quy định của một số IIAs, NT được áp dụng ở cả giai đoạn trước khi thành lập dự án đầu tư lẫn giai đoạn sau khi thành lập dự án đầu tư.

Trong lĩnh vực đầu tư được áp dụng NT có thể chỉ giới hạn ở những hoàn cảnh "giống hệt", "tương tự" hoặc "hoàn toàn tương tự". Theo đó, NT chỉ được áp dụng trong một phạm vi hẹp, bởi vì việc chứng minh tính "tương tự" không luôn luôn dễ dàng.

5.2.2.3 Điều khoản về đối xử công bằng và thoả đáng

Đây là một chuẩn mực mới so với các chuẩn mực MFN và NT và nó đang trở thành phổ biến trong hầu hết IIAs hiện nay. Việc ghi nhận chuẩn mực này thường là có lợi cho các nước tiếp nhận đầu tư lẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Một mặt, một sự đảm bảo về "đối xử công bằng và thoả đáng" có nghĩa là dành cho các nhà đầu tư nước ngoài một sự an toàn tối thiểu trong hoạt động đầu tư, ngoài các đảm bảo về đối xử MFN và NT. Mặt khác, nó không đặt ra trách nhiệm quá nặng nề đối với các nước tiếp nhận đầu tư trong khi cố gắng đối xử với các doanh nghiệp nước ngoài một cách công bằng và thoả đáng.

Do chế độ này không được định nghĩa trong các hiệp định nên ý nghĩa của nó không hoàn toàn rõ ràng. Nó chỉ dựa vào nghĩa đen của các từ ngữ " công bằng" và "thoả đáng" thì việc giải thích chúng có thể là không giống nhau, tuỳ theo quan điểm của nước tiếp nhận đầu tư và quan điểm của nước chủ đầu tư. Điều này sẽ rất đúng trong tình huống mà các bên liên quan có văn hoá pháp luật khác nhau và truyền

thống pháp luật khác nhau. Tuy nhiên, chế độ này đang dần có được nội dung cụ thể hơn thông qua thực tiễn ngoại giao và án lệ.

5.2.3 Các điều khoản nhằm mục đích bảo hộ đầu tư

5.2.4.1 Quốc hữu hoá và trưng thu tài sản (Nationalization and expropriatio)

Đây là điều khoản liên quan đến vấn đề tước đoạt quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Hành vi tước đoạt quyền sở hữu không đi kèm với việc bồi thường đã dẫn đến mâu thuẫn giữa nước tiếp nhận đầu tư và nước chủ đầu tư. Bằng cách thiết lập một số tiêu chuẩn, điều khoản này giới hạn quyền lực của nhà nước trong việc tước đoạt quyền sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài.

Có hai biện pháp mà chính phủ nước tiếp nhận đầu tư áp dụng để tước đoạt quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Đó là tước đoạt trực tiếp và tước đoạt gián tiếp.

Tước đoạt trực tiếp là việc tước đoạt triệt để quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với mọi tài sản thuộc thành phần kinh tế tư nhân hoặc của một ngành công nghiệp hoặc của một doanh nghiệp cụ thể. Các hành vi tước đoạt trực tiếp từ lâu đã là đối tượng điều chỉnh của pháp luật quốc tế. Biện pháp tước đoạt trực tiếp bao gồm hành vi quốc hữu hoá và hành vi trưng thu tài sản.

Hành vi quốc hữu hoá hoàn toàn đối với thành phần kinh tế tư nhân dẫn đến việc chấm dứt mọi hoạt động đầu tư nước ngoài tại nước tiếp nhận đầu tư. Mục đích của biện pháp này nhằm đạt được sự kiểm soát hoàn toàn của nhà nước đối với nền kinh tế và tước đoạt quyền sở hữu đối với tất cả các tư liệu sản xuất của thành phần kinh tế tư nhân. Hành vi quốc hữu hoá hoàn toàn một ngành công nghiệp diễn ra khi mà nước tiếp nhận đầu tư muốn tổ chức lại một ngành công nghiệp cụ thể, bằng cách tước đoạt quyền sở hữu đối với các doanh nghiệp tư nhân trong ngành công nghiệp

này và thiết lập độc quyền nhà nước. Ví dụ, Chilê quốc hữu hoá ngành công nghiệp đồng hoặc Iran quốc hữu hoá ngành dầu mỏ.

Tước đoạt gián tiếp: Bên cạnh biện pháp tước đoạt trực tiếp là biện pháp tước đoạt gián tiếp, nó bao gồm các hành vi chính phủ nước tiếp nhận đầu tư can thiệp vào hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài, làm mất quyền kiểm soát, sử dụng hoặc quản lý hoặc làm giảm nghiêm trọng giá trị tài sản của nhà đầu tư nước ngoài. Các hành vi tước đoạt gián tiếp hiện đang đặt ra các vấn đề pháp luật mới và phức tạp trong pháp luật quốc tế.

+ *Một là*, là các hành vi như tịch thu không tuyên bố. Trong trường hợp này, quyền sở hữu tài sản vẫn thuộc về nhà đầu tư nước ngoài nhưng quyền sử dụng bị hạn chế do sự can thiệp của chính phủ nước tiếp nhận đầu tư.

+ *Hai là*, hành vi tước đoạt hợp pháp quyền sở hữu. Đây là trường hợp các cơ quan có thẩm quyền ở nước tiếp nhận đầu tư tước đoạt tài sản theo quy định của pháp luật quốc gia, thường là liên quan đến các biện pháp chế tài (hành chính, hình sự). Bên cạnh đó, các hành vi tước đoạt quyền sở hữu để thực hiện các quy định về môi trường, y tế, đạo đức, văn hoá hoặc kinh tế của nước tiếp nhận đầu tư cũng được coi là tước đoạt hợp pháp quyền sở hữu. Việc thực hiện những hành vi này của 5 chính phủ nước tiếp nhận đầu tư không phải là đối tượng của bồi thường.

Hiện nay, khi đề cập đến khái niệm tước đoạt quyền sở hữu, IIAs có xu hướng đưa ra khái niệm rộng bao hàm cả tước đoạt trực tiếp và tước đoạt gián tiếp. Tuy nhiên, các hành vi tước đoạt gián tiếp thể hiện sự can thiệp của nước tiếp nhận đầu tư vào hoạt động FDI, là vấn đề rất nhạy cảm trong chính sách kinh tế của tất cả các nước, kể cả các nước công nghiệp phát triển lẫn các quốc gia đang phát triển. Cho nên, các nước có thể thu hẹp khái niệm về tước đoạt quyền sở hữu trong IIAs, cụ thể là hạn chế việc đưa các hành vi tước đoạt gián tiếp vào khái niệm.

Điều kiện để một hành vi tước đoạt quyền sở hữu được coi là hợp pháp theo luật pháp quốc tế phải thoả mãn 4 điều kiện: việc tước đoạt quyền sở hữu vì mục đích công cộng; không phân biệt đối xử; có bồi thường và việc tước đoạt quyền sở hữu phải tuân theo "*thủ tục hợp lệ*"

Như vậy, các nước có thể tước đoạt quyền sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, với điều kiện hành động này phù hợp với luật pháp quốc tế. Bên cạnh đó, cần nhấn mạnh rằng các đạo luật về quốc hữu hoá không có hiệu ở ngoài lãnh thổ.

5.2.4.2 Điều khoản về chuyển tiền ra nước ngoài của nhà đầu tư

Trong các hiệp định đầu tư quốc tế, có điều khoản liên quan đến việc nhà đầu tư nước ngoài chuyển tiền ra khỏi nước tiếp nhận đầu tư. Tiền được chuyển ra nước ngoài có thể là lợi nhuận, vốn, tiền bản quyền thu được từ hoạt động chuyển giao công nghệ hoặc các khoản thanh toán khác. Điều khoản này trong IIAs đảm bảo cho nhà đầu tư nước ngoài được hưởng lợi nhuận từ thành công của hoạt động đầu tư.

Tất cả các hiệp định đa phương hiện hành đều có điều khoản chuyển tiền nhưng tại mỗi hiệp định, điều khoản này lại có các đặc điểm riêng, phụ thuộc vào mục đích và phạm vi của hiệp định.

5.2.4.3 Điều khoản về giải quyết tranh chấp (Dispute settlement)

Trong quan hệ đầu tư quốc tế, thường xuất hiện các loại tranh chấp sau đây:

Một là, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và một bên tư nhân khác. Loại tranh chấp này thường được giải quyết tại cơ quan tài phán của nước tiếp nhận đầu tư hoặc cơ quan trọng tài do các bên thoả thuận (trọng tài thương mại). Do đó, một hệ thống cơ quan tài phán quốc gia tốt là yếu tố quan trọng của môi trường đầu tư. Các nguyên tắc của luật quốc tế cổ điển thường không quan tâm trực tiếp đến các tranh chấp giữa các bên tư nhân. Tuy nhiên, các hiệp định đầu tư quốc tế đã cố gắng

xử lý vấn đề này theo cách tạo thuận lợi cho việc thi hành các phán quyết của trọng tài.

Hai là, tranh chấp giữa các quốc gia liên quan đến việc giải thích hoặc áp dụng IIAs. Loại tranh chấp này được giải quyết theo cơ chế toà án quốc tế hoặc trọng tài quốc tế.

Ba là, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và nước tiếp nhận đầu tư. Cơ chế giải quyết loại tranh chấp này được quan tâm nghiên cứu đặc biệt trong những năm qua. Đây là lọai tranh chấp rất phức tạp. Trước đây, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và nước tiếp nhận đầu tư luôn được giải quyết tại toà án của nước tiếp nhận đầu tư và theo luật của nước tiếp nhận đầu tư. Việc giải quyết tranh chấp theo cách này luôn tạo ra sự bất đồng giữa các bên tranh chấp. Nhà đầu tư nước ngoài luôn cho rằng phán quyết của toà án nước tiếp nhận đầu tư là không công bằng.

Hiện nay, hầu hết IIAs đều ghi nhận các điều khoản cho phép giải quyết tranh chấp theo kiểu nói trên theo cơ chế trọng tài quốc tế. Các hiệp định đầu tư quốc tế được ký kết trong thời gian gần đây đều có các điều khoản về cơ chế giải quyết tranh chấp. Các điều khoản này cho phép các bên tranh chấp lựa chọn các thủ tục giải quyết tranh chấp tại cơ quan tài phán, sau khi sử dụng không thành công biện pháp thương lượng và hoà giải. Các bên có thể lựa chọn việc giải quyết tranh chấp tại toà án địa phương, trọng tài thương mại của nước tiếp nhận đầu tư, hoặc bất kỳ cơ quan tài phán quốc tế nào có thẩm quyền.

Như vậy, trong các hiệp định đầu tư quốc tế, xu hướng tự do hoá đầu tư và tăng cường bảo hộ đầu tư đã được củng cố từ những năm 90 của thế kỷ XX. Những kiểm soát và hạn chế đối với việc tiếp nhận đầu tư đã được nới lỏng hoặc xoá bỏ. Sự không phân biệt đối xử trong hoạt động đầu tư đang trở thành nguyên tắc. Các đảm bảo về không quốc hữu hóa, không trưng thu tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài

và quyền chuyển tiền ra nước ngoài của các nhà đầu tư nước ngoài được ghi nhận ngày càng nhiều.

5.3 Phân loại hiệp định đầu tư quốc tế

Các hiệp định đầu tư quốc tế như là các công cụ hỗ trợ để thu hút đầu tư nước ngoài. Các hiệp định này đưa ra những tín hiệu rõ ràng hơn nhằm đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư quốc tế và chúng là bằng chứng cho những cam kết mạnh mẽ hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài về tính ổn định của các quy định đó, và nội dung cơ bản của các hiệp định đầu tư song phương mà chúng ta sắp đề cập đến sẽ phản ánh rõ điều này. Như vậy, để đảm bảo cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài được diễn ra có hiệu quả thì các quốc gia đã, đang và sẽ ký kết các hiệp định đầu tư dưới nhiều góc độ khác nhau. Xét về các vấn đề được điều chỉnh, IIAs cú thể được phân loại thành hai nhóm sau đây. *Một là*, các hiệp định quốc tế chỉ dành cho đầu tư. Nó thể hiện ở ba cấp độ là hiệp định đầu tư đa phương, khu vực và song phương. *Hai là*, các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư. Cụ thể như các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DTTs). Hiệp định này nhằm mục đích tránh việc các chính phủ đánh thuế trùng đối với một khoản thu nhập. Bên cạnh đó, các các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư, ví dụ các thoả thuận về hội nhập kinh tế (EIAs). Cuối cùng, là các thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể. Các thoả thuận này cũng điều chỉnh đầu tư, ví dụ như hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO hay Hiến chương Năng lượng.

Các loại IIAs khác nhau được các nước đàm phán tạo ra các quy định đầu tư quốc tế đa dạng và có phạm vi địa lý và phạm vi điều chỉnh khác nhau. Các thoả thuận khó điều tiết chính sách đầu tư nói chung, trong đó có cả các chính sách ảnh hưởng đến cả các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Tuy nhiên, cũng có các thoả thuận

khác bao quát gần như tất cả hoặc tất cả những yếu tố quan trọng của một khung FDI, từ việc chấp thuận và thành lập đến tiêu chuẩn đối xử và cơ chế giải quyết tranh chấp.

Xét về các vấn đề chính được điều chỉnh, IIAs có thể được phân loại như sau

5.4.1 Các hiệp định quốc tế chỉ giành cho đầu tư

5.4.1.1 Hiệp định đầu tư đa phương (Multilateral Agreement on Investment-MAI)

Trong quá trình toàn cầu hoá kinh tế, lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài đã và đang đóng một vai trò quan trọng, tuy nhiên vẫn còn thiếu những hành lang pháp lý về cạnh tranh quốc tế. Do vậy, một hiệp định đầu tư đa phương sẽ đặt nền móng cho một khuôn khổ trật tự kinh tế thế giới và các bước tiếp theo. Một kế hoạch toàn diện hơn đang được các quốc gia trên thế giới bàn thảo về tự do hoá đầu tư đa phương đó chính là MAI. Hiệp định đầu tư đa phương là hiệp định được ký kết giữa các chính phủ của một nhóm nước với nhau. Nó không giới hạn cho các nước hay các khu vực cụ thể nào và có thể kết nạp tất cả các bên với điều kiện chấp nhận các quy định của thoả thuận. Núi cách khác, nó thể hiện quá trình tự do hoá đầu tư ở cấp độ đa phương. Chúng tạo thuận lợi cho việc hình thành và áp dụng các "quy tắc chung" được tất cả các quốc gia hoặc đa số các quốc gia thừa nhận và áp dụng. Tuy nhiên, chính vì sự cần thiết phải đạt được sự nhất trí giữa số lượng lớn các quốc gia, với các lợi ích và chính sách khác nhau về FDI, đã làm cho các hiệp định đa phương về FDI khó được thông qua, do đó không có hiệu lực Hiện nay, không có thoả thuận có giá trị nào chỉ điều chỉnh đầu tư, mặc dù đã có nhiều sáng kiến về vấn đề này. Ví dụ như thoả thuận đa phương về đầu tư (MAI) của OECD. Một số hiệp định của WTO có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến FDI như HIệp định TRIMs, Hiệp định TRIPs, Hiệp định GATS.

Để đạt được sự nhất trí cao trong quá trình thực hiện các thoả thuận đầu tư, các quốc gia đang phát triển cần phải đưa ra một số nội dung liên quan đến quyền lợi của họ trong quá trình đàm phán. Bởi vì, MAI đề ra những nguyên tắc chống phân biệt đối xử, hỗ trợ và bảo hộ sở hữu có hiệu lực trên phạm vi toàn cầu. Bên cạnh đó, hiệp định này sẽ giúp thống nhất được các cơ chế trọng tài xét xử đối với các trường hợp tranh chấp, tức là, một khung pháp lý sẽ được hình thành nhằm giải quyết các tranh chấp mậu dịch. Hơn nữa, nó sẽ giúp các nước chủ nhà có khả năng nâng cao vị thế của mình trong đàm phán với các Công ty xuyên quốc gia (TNCs). Bởi vì, với hiệp định đầu tư đa phương nói trên thì các nước đang phát triển có thể hạn chế được ảnh hưởng tiêu cực của các công ty này. Như vậy, các thoả thuận đa phương có thể sẽ mở ra những cơ hội bình đẳng cho các bên trong việc tiến hành đàm phán ký kết. Từ đó, MAI mới tạo lập kế hoạch vững chắc hơn dẫn đến việc nâng cao tính hấp dẫn của FDI giúp cho tất cả các quốc gia, trong đó có các nhà đầu tư tin tưởng hơn vào quá trình tự do hoá. Hơn nữa, một hiệp định đa phương như vậy sẽ góp phần quan trọng trong việc tạo nên sự giao lưu và tiếp cận với các quy định về đầu tư hiện hành. Nó sẽ giúp cho các quyết định đầu tư của doanh nghiệp có cơ sở vững chắc và sẽ tác động tích cực hơn tới hoạt động FDI.

Trong khuôn khổ của Tổ chức thương mại Thế giới (WTO), một thoả thuận đa phương là thoả thuận được tất cả các thành viên nhất trí, ví dụ như Hiệp định chung về thương mại - dịch vụ GATS. Một thoả thuận hiệp định đa biên là thoả thuận chỉ có sự nhất trí của một số thành viên của WTO và chỉ áp dụng đối với các thành viên đó.

Hiện nay, như chúng ta đã biết sau khi là thành viên của WTO, Việt Nam sẽ phải thực hiện đầy đủ các cam kết, qui định của tổ chức này trong tất cả các lĩnh vực. Và đối với lĩnh vực đầu tư, Việt Nam, cần phải tuân thủ theo hiệp định chung của WTO về đầu tư - đó là Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương

mại (Trade Related Investment Measures- TRIMs). Đây không phải là một văn bản tách biệt về đầu tư. Hiệp định này là một nỗ lực khiêm tốn về việc tăng tính kỷ luật của các chính sách khác nhau về mức độ đưa nội dung đầu tư vào WTO. Mặc dù, hiệp định này có phạm vi hẹp nhưng như là một công cụ đa phương, nó cho phép các vấn đề đầu tư được thảo luận trong bối cảnh các cuộc đàm phán đa phương.

Thực sự là cùng với các hiệp định song phương và khu vực, hiệp định đa phương thường liên quan đến sức mạnh trong đàm phán và khả năng đàm phán của các bên. Một điều chúng ta cần chú ý là vấn đề đa phương trong khu vực đầu tư thực sự không nhất thiết phải giống như trong khu vực thương mại. Đối tượng chính quan tâm trong lĩnh vực thương mại là những yếu tố hay là những sản phẩm mà một nước nhập khẩu hoặc xuất khẩu, còn trong hoạt động đầu tư, đối tượng được quan tâm của các quốc gia là các nhà đầu tư và thông thường là họ muốn thu hút ít nhất là một nhóm các nhà đầu tư nước ngoài. Trong thương mại, nguyên tắc không phân biệt đối xử được áp dụng đối với hàng hóa và dịch vụ trên thị trường và về nguyên tắc là có giới hạn nhất định. Còn trong hoạt động đầu tư, về nguyên tắc, nó sẽ liên quan đến toàn bộ quy trình sản xuất của nhà đầu tư. Do vậy, nó sẽ mang tính chất sâu rộng và nhạy cảm hơn so với lĩnh vực thương mại.

Như vậy, các thoả thuận đầu tư đa phương còn phải vượt qua nhiều trở ngại liên quan đến ảnh hưởng của TNCs đối với các nước chủ nhà là các nước đang phát triển. Một vấn đề đặt ra là nếu như thực hiện các hiệp định đầu tư đa phương thì có thể sẽ nảy sinh các vấn đề khó khăn trong khi đó thì cách tiếp cận thông qua các hiệp định đầu tư khu vực và song phương sẽ có thể khắc phục được những mặt hạn chế này.

5.4.1.2 Hiệp định đầu tư khu vực (Regional Investment Agreements)

Trong thời gian vừa qua, do quá trình khu vực hoá diễn ra mạnh mẽ, cho nên, bên cạnh hiệp định đầu tư đa phương, các hiệp định khu vực liên quan đến việc đảm bảo đầu tư cũng được ký kết ngày càng nhiều. Hiệp định khu vực về đầu tư là hiệp định được ký kết giữa một số nước trong cùng một khu vực. Các hiệp định đầu tư khu vực thường gắn liền với tiến trình hội nhập kinh tế ở các khu vực, do đó các hiệp định theo kiểu này thường đạt được sự thống nhất và hợp tác rất cao giữa các thành viên. Những nội dung của tự do hoá đầu tư thường được gắn kết với các chương trình liên kết khu vực như chương trình liên kết của EU, Hiệp định đầu tư giữa các quốc gia liên minh châu Âu, bên cạnh đó, còn có Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ. Có những khu vực có hiệp định về đầu tư riêng như Hiệp định khung về thiết lập Khu vực đầu tư chung ASEAN, còn trong khuôn khổ APEC có chương tình thuận lợi hoá đầu tư .

Xu hướng hiện nay là hướng tới các hiệp định khu vực toàn diện bao gồm cả các điều khoản liên quan đến cả thương mại và đầu tư, thậm chí cũng mở rộng đối với lĩnh vực dịch vụ, quyền sở hữu trớ tuệ và cạnh tranh. Hơn nữa, phần lớn các hiệp định thương mại tự do khu vực cũng là các hiệp định đầu tư tự do, ớt nhất là về nguyên tắc NAFTA và MERCOSUR Nghị định thư là một vớ dụ. Mục tiêu chung là tạo ra khuôn khổ thương mại và đầu tư thuận lợi hơn – không chỉ thông qua tự do hóa thương mại ở cấp độ khu vực mà cũng là những quy định đối với FDI và thụng qua việc cắt giảm các hạn chế hoạt động, tất cả là nhằm tăng cường dũng thương mại và đầu tư trong các khu vực.

Thụng thường, các hiệp định này sẽ tập trung vào phạm vi bao quát rộng hơn các vấn đề hơn là các hiệp định song phương, các hiệp định khu vực cho phép tạo nên sự cân đối xuang quanh các vấn đề của khu vực. Chính những yếu tố này giữa

các quốc gia đang phát triển và các quốc gia phát triển là điển hình trong việc sử dụng toàn bộ các công cụ luật pháp quốc tế mang tính truyền thống như các giai đoạn miễn trừ, thoả thuận và các giai đoạn chuyển đổi nhằm đảm bảo một sự linh hoạt nhằm thoả món những nhu cầu khỏc nhau, khả năng áp dụng và những mục tiêu trong chính sách của các quốc gia.

Các hiệp định khu vực đã góp phần làm thay đổi pháp luật và chính sách về FDI của các nước thành viên, tạo ra tự do hoá đầu tư ở phạm vi khu vực.

5.4.1.3 Hiệp định đầu tư song phương (Bilateral Investment Treaties - BITs)

Tuy nhiên, nếu so với hiệp định đầu tư đa phương và khu vực thì có thể nói hiệp định đầu tư song phương là một trong những hiệp định được ký kết nhiều nhất từ trước đến nay. Hầu hết các quốc gia trên thế giới đều đã tham gia ký kết hiệp định này.

Hiệp định đầu tư song phương là thoả thuận được ký kết giữa hai quốc gia, nước đầu tư và nước nhận đầu tư, nhằm khuyến khích, xúc tiến và bảo hộ đầu tư trên lãnh thổ của nhau. Những ưu đãi điển hình trong đầu tư song phương liên quan đến lĩnh vực ưu tiên đầu tư, cấp giấy phép và thành lập, đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, bồi thường, bảo hiểm đầu tư v.v... Hiện nay, gần như tất cả các quốc gia đã ký kết các hiệp định đầu tư loại này.

5.4.1.4 Nội dung của BITs

Trong những năm vừa qua, phạm vi và nội dung của BITs được tiêu chuẩn hoá. Do đó, các hiệp định đầu tư song phương trên thế giới có những điều khoản giống nhau cơ bản, tức là cùng có một số điểm chung nhất định. Nói cách khác, đặc điểm của các hiệp định đầu tư song phương có sự thống nhất đáng kể về nguyên tắc chung của hiệp định và thể hiện thông qua những điểm giống nhau cơ bản. Chúng sẽ bao gồm *nội dung cơ bản* (UNCTAD, 2005) sau đây:

- Xác định đối tượng đầu tư là các tài sản hữu hình và vô hình đang tồn tại hoặc có thể được tạo ra trong tương lai. Khái niệm "đầu tư" được định nghĩa rất rộng và còn để mở để có thể đưa vào những hình thức đầu tư nước ngoài mới.

- Khuyến khích đầu tư vào các lĩnh vực của nền kinh tế

- Đảm bảo thực hiện các nguyên tắc không phân biệt đối xử (NT, MFN).

- Việc quy định chế độ "đối xử công bằng và thoả đáng" thường được xác định bởi các chuẩn mực cụ thể hơn, như cấm áp dụng các biện pháp tuỳ tiện hoặc phân biệt đối xử hoặc quy định trách nhiệm tuân thủ các cam kết đối với đầu tư

- Khi có nhiều các hiệp định, chính sách, luật pháp liên quan đến đầu tư nước ngoài thì sẽ ưu tiên áp dụng những điều khoản có lợi nhất cho các nhà đầu tư

- Không tịch thu, quốc hữu hoá tài sản hợp pháp của các nhà đầu tư nước ngoài. Quy định quyền của nước tiếp nhận đầu tư được quốc hữu hoá hoặc trưng thu tài sản của nhà đầu tư nước ngoài, với điều kiện việc quốc hữu hoá hoặc trưng thu vì lợi ích công cộng, không phân biệt đối xử, theo thủ tục hợp lệ và phải được bồi thường.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư chuyển vốn, tài sản hợp pháp của mình về nước. Đảm bảo quyền của nhà đầu tư nước ngoài được chuyển tiền ra nước ngoài. Tuy nhiên, ngoại lệ được áp dụng trong các giai đoạn mà dự trữ ngoại tệ của nước tiếp nhận đầu tư ở mức thấp.

- Giải quyết tranh chấp phát sinh phù hợp với pháp luật của hai nước. Quy định về giảI quyết tranh chấp liên quan đến FDI, bao gồm các tranh chấp giữa các nhà đầu tư nước ngoài với các tư nhân khác, giữa các quốc gia tiếp nhận đầu tư và các quốc gia khác, giữa các nhà đầu tư nước ngoài và quốc gia tiếp nhận đầu tư.

Ngoài ra, tuỳ theo từng đối tác ký kết mà BITs còn có thêm một hoặc một số quy định như: nước chủ nhà phải cung cấp đầy đủ các thông tin về luật pháp cho các

nhà đầu tư, các quy định về tiêu thụ sản phẩm, lao động, cam kết tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài trong hoạt động xuất nhập cảnh v.v...

Như vậy, nội dung chính của BIT nói chung là tập trung trước hết vào vấn đề bảo hộ đầu tư, chống lại các hành động tước đoạt quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, bảo đảm quyền chuyển tiền ra nước ngoài và quy định các cơ chế giải quyết tranh chấp liên quan đến FDI. BITs cũng đề cập nội dung tự do hoá đầu tư, cụ thể là quy định chế độ không phân biệt đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài.

Trên thực tế cho thấy BITs đang ngày càng đóng một vai trò quan trọng trong quan hệ đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, điều này cũng đang đặt ra thách thức lớn cho các nước đang phát triển khi phải cân bằng giữa mong muốn thu hút FDI và khả năng xây dựng một chính sách thu hút FDI phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế.

Như vậy, có một vấn đề đặt ra là các hiệp định đầu tư song phương được ký kết có những ưu điểm và nhược điểm gì? Thực ra, không có một câu trả lời trực tiếp nào về vấn đề này. Mục tiêu cơ bản của phần lớn các BITs là cung cấp cho các nhà đầu tư sự bảo hộ ở phạm vi quốc tế. Nói cách khác, đây là một trong số các cấp độ tự do hoá đầu tư trực tiếp nước ngoài. Những hiệp định khu vực và song phương tạo nên sự kết hợp giữa thương mại và đầu tư nhằm đạt được những lợi ích từ những thị trường rộng lớn hơn thông qua tự do hoá đầu tư kết hợp với tự do hoá thương mại và một số lĩnh vực bảo hộ. Tất cả những điều đề cập ở đây là sự tổng kết các ý kiến liên quan đến những ưu điểm và nhược điểm của IIAs ở tự do hoá thương mại và một số lĩnh vực bảo hộ. Tất cả những điều đề cập ở đây là sự tổng kết các ý kiến liên quan đến những ưu điểm và nhược điểm của IIAs ở tự do hoá thương mại và một số lĩnh vực bảo hộ. Tất cả những điều đề cập ở đây là sự tổng kết các ý kiến liên quan đến những ưu điểm và nhược điểm của IIAs ở các cấp độ khác nhau.

Cách tiếp cận song phương, chủ yếu là BITs và các hiệp định thương mại tự do song phương, trong đó có đề cập đến nội dung về đầu tư, có những ưu điểm cho phép các nước tự do lựa chọn các đối tác để ký kết hiệp định và soạn thảo các hiệp định đó trong những điều kiện cụ thể. Bên cạnh đó, cách tiếp cận này cũng tạo nên sự linh hoạt cho các quốc gia trong việc xây dựng hệ thống IIAs, bao gồm các quốc gia là các nhà đầu tư chủ chốt và nó cũng hạn chế các nước là các nhà đầu tư không tích cực, không hiệu quả hoặc giảm bớt các điều khoản không mong muốn. BITs cho phép mỗi bên được đàm phán và ký kết độc lập, từ đó tạo sự thuận lợi và chủ động cho các quốc gia đặc biệt là các nước đang phát triển hơn là các hiệp định đa phương. Hơn nữa, BITs có thể được đàm phán, ký kết nhanh chóng và thuận lợi hơn do chỉ có hai bên tham gia vào việc soạn thảo và ký kết hiệp định. Điều quan trọng là BITs ra đời với số lượng lớn và tốc độ phát triển nhanh chóng chỉ ở giai đoạn sau khi tại các quốc gia đó đã hình thành hoạt động đầu tư, xoá bỏ những quy định liên quan đến việc cấp phép đối với các nhà đầu tư nước ngoài và hoạt động tổ chức kinh doanh của họ. Nói cách khác, xu hướng phát triển mạnh mẽ của BITs chỉ diễn ra khi những chính sách của nước tiếp nhận đầu tư được cải thiện, cụ thể là trong lĩnh vực đầu tư và các lĩnh vực khác có liên quan. Điều này thực sự có ý nghĩa đối với các nước đang phát triển- nơi đang thiếu những điều kiện quan trọng để hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Chính vì nhận thức được điều này, cho nên số lượng các chính sách tạo thuận lợi cho hoạt động FDI trong những năm qua đã tăng lên nhanh chóng. Vấn đề này được các nước chủ nhà xác định một cách độc lập và nó là động lực tạo nên sự phát triển mạnh nhất của BITs.

Tuy nhiên, có một vấn đề đặt ra là trong đàm phán song phương, vị thế không cân xứng trong khả năng đàm phán có thể tạo nên những điều bất lợi đối với các nền kinh tế yếu hơn, mặc dù điều này thường xảy ra trong tất cả các tình huống. Cụ thể, nó được thể hiện trong các hiệp định giữa những nước lớn- nền kinh tế phát triển và

các quốc gia đang và kém phát triển. Chính vì vậy, gần đây, trong nội dung của một số BITs, mục tiêu căn bản của việc bảo hộ đối với các nhà đầu tư được bổ sung thêm bằng điều khoản về tự do hoá liên quan đến quyền hạn thành lập doanh nghiệp và việc thực hiện những điều khoản cấm đã được cởi mở hơn. Vì vậy, hàm ý của thuật ngữ "*linh hoạt*" trong BITs tạo điều kiện cho các nước đang phát triển có thể tham gia vào các hiệp định đầu tư quốc tế với phạm vi rộng hơn. Điều này cũng trả lời được câu hỏi là tại sao các nước đang phát triển ngày càng tham gia ký kết nhiều các hiệp định đầu tư song phương.

Ngoài ra, cũng có các thỏa thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư, ví dụ như các thỏa thuận song phương trong các lĩnh vực có liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DDTs). Hiệp định này nhằm mục đích tránh việc các chính phủ đánh thuế trùng đối với một khoản thu nhập. Các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư, vi dụ như thỏa thuận về hội nhập kinh tế (EIAs). Ngoài ra, cũng có các thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể. Các thoả thuận này cũng điều chỉnh đầu tư, vớ dụ như hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS của WTO.

Các loại IIAs khác nhau được các nước đàm phán tạo ra các quy định đầu tư quốc tế đa dạng và cú phạm vi địa lý và phạm vi điều chỉnh khác nhau, tạo nên một mối quan hệ đầu tư quốc tế phức tạp, rắc rối. Một số thoả thuận chỉ điều tiết những khóa cạnh nhất định của các chính sách FDI. Các thỏa thuận khác, điều tiết chính sách đầu tư nói chung, trong đó có cả các chính sách đầu tư trong và ngoài nước (các quy định cạnh tranh hoặc các biện pháp chống tham nhũng). Tuy nhiên, cũng có các thỏa thuận khác bao quát hầu như tất cả hoặc tất cả các yếu tố quan trọng của khung FDI, từ việc chấp nhận và thành lập đến tiêu chuẩn đối xử và cơ chế giải quyết tranh chấp. Ngày càng có nhiều thoả thuận và điều này đó tạo ra một mạng lưới phức tạp

các cam kết và các cam kết một phần chồng chéo lẫn nhau, một phần bổ trợ cho nhau, tạo ra một loạt các quy định phức tạp.

5.4.1.4.1 Tác động của BITs đối với thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài

Như vậy, thông qua việc phân tích nội dung của BITs, chúng ta sẽ xem xét vậy chúng sẽ có tác động như thế nào đến sự di chuyển của dòng vốn FDI. Điều quan trọng nhất là BITs đóng một vai trò quan trọng đối với sự ảnh hưởng nguồn FDI toàn cầu và giải thích sự khác nhau về mức độ thu hút FDI giữa các nước. BITs chỉ ra rằng nếu nước chủ nhà có nhận thức và thái độ đúng đắn thì điều này sẽ làm cho môi trường đầu tư trong nước được cải thiện và từ đó dòng vốn FDI chảy vào quốc gia đó tăng lên, tức là mục tiêu của nhà đầu tư có thể được đảm bảo. Hơn nữa, có lẽ các nhà đầu tư đánh giá BITs như là một nội dung trong khuôn khổ quy định đầu tư thuận lợi.

Từ quan điểm của nước nhận đầu tư, khung đầu tư quốc tế có thể góp phần vào việc thu hút FDI. Mặc dù, các phân tích thống kê không cho thấy một ảnh hưởng đáng kể nào của BITs trong việc quyết định dòng FDI vào các nước nhận đầu tư, chúng vẫn có tác động đối với một số nước cụ thể và trong một số hoàn cảnh cụ thể. Ví dụ, chúng có thể là dấu hiệu cho thấy thái độ của nước nhận đầu tư đối với FDI đã thay đổi và môI trường đầu tư đang được cải thiện. Trên thực tế, các nhà đầu tư coi BITs là một phần của khung đầu tư tốt (UNCTAD, 2003). Cho nên, BITs là cơ sở pháp lý quan trọng hàng đầu để đảm bảo tin tưởng cho các nhà đầu tư khi họ đầu tư ở nước ngoài. Nói cách khác, chúng là biện pháp khuyến khích và bảo hộ đầu tư chủ yếu đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, nó còn thúc đẩy dòng vốn đầu tư của các nước phát triển vào các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi. Bởi vì, đây là các đối tác chính thường tham gia đàm phán và ký kết các hiệp định đầu tư song phương.

Nói tóm lại, xu hướng ký kết các hiệp định đầu tư đa phương, khu vực và song phương xuất phát từ nhu cầu của mỗi quốc gia và chính sách tự do hóa đầu tư gắn liền với nhu cầu hoàn thiện môi trường đầu tư tại các nước tiếp nhận đầu tư. Các hiệp định đầu tư quốc tế này đã tạo lập khung pháp lý cho hoạt động FDI để môi trường đầu tư ngày càng trở nên minh bạch, ổn định, dễ dự đoán và đảm bảo hạn chế tối đa những cản trở đối với dòng vốn này. Nó tạo điều kiện cho các quốc gia có khả năng thu hút và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn FDI. Đây thực sự là một nhân tố quan trọng nhằm tạo nên môi trường đầu tư thuận lợi và có sức hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài.

Tuy nhiên, thách thức lớn đối với các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam là phải tạo được sự cân bằng giữa việc tăng cường ký kết IIAs nhằm thu hút FDI và khả năng kết hợp chính sách thu hút FDI nhằm đạt được định hướng phát triển phù hợp với lợi ích chung của xã hội. Điều này đòi hỏi mỗi quốc gia phải duy trì các chính sách tự do thực sự hiệu quả nhằm tạo sự linh hoạt trong việc thực hiện các cam kết trong khuôn khổ các hiệp định đầu tư quốc tế đã ký kết với các đối tác. Đây thực sự là một nhiệm vụ khó khăn và là thách thức lớn đối với các nước trong thời gian tới.

5.4.1.4.2 Xu hướng phát triển của BITs trong thời gian tới

Hiện nay, mọi quốc gia trên thế giới đều thu hút FDI, bởi vì, họ đều nhận thấy được lợi ích của nguồn vốn này đối với quá trình phát triển. Do đó, các nước đã đưa ra những cam kết và quy định trong các hiệp định xúc tiến và bảo hộ đầu tư như thông qua các công cụ chính sách quốc gia và quốc tế.

Từ cuối thập niên 1950, các hiệp định song phương về khuyến khích và bảo hộ đầu tư đã trở thành một loại hiệp định được sử dụng rộng rãi nhất trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài. Nếu như năm 1990, số lượng BITs được ký kết mới có 385, thì

năm 2000 đã đạt tới con số 1.939 hiệp định và đến cuối năm 2005 là 2.498. Như vậy, trong vòng 15 năm từ 1990 đến 2005, số lượng BITs đã tăng gấp 7 lần (UNCTAD, 2005). Theo UNCTAD 2004, tính đến năm này, tổng số các hiệp định đó lớn tới 2400. Các hiệp định này đó thay thế cho loại hình hiệp định song phương trước kia, hiệp ước hữu nghị, thương mại và hàng hải. Những hiệp định này, trong số các quy định về các khía cạnh hợp tác kinh tế và chính trị song phương, bao gồm các điều khoản về quyền của người nước ngoài và các công ty nước ngoài. Ngược lại, đặc điểm nổi bật của BITs hiện đại là chỉ giải quyết các vấn đề liên quan đến chấp thuận, đối xử và bảo hộ đầu tư nước ngoài. Trong số đó, có nhiều BITs đã được ký kết với sự tham gia của các nước đang phát triển cũng như các nền kinh tế chuyển đổi và số lượng BITs tăng nhanh nhất thuộc về các hiệp định có sự tham gia của các nước đang phát triển, Liên minh châu Âu (EU) và Nhật Bản. Trên thực tế, có nhiều BITs là hiệp định giữa các nước phát triển với các nước đang phát triển hoặc với các nền kinh tế chuyển đổi. Tuy nhiên, tỷ lệ hiệp định giữa các nước đang phát triển và giữa các nước đang phát triển với các nền kinh tế chuyển đổi gia tăng. BITs hiếm khi được ký kết giữa các nước phát triển. Mặc dù vậy, các nước cung cấp nhiều nhất cũng như các nước nhận đầu tư nhiều nhất của dòng FDI lại là các nước phát triển. Điều này cho thấy, từ quan điểm của các nước chủ đầu tư phát triển, BITs liên quan nhiều đến nhu cầu đảm bảo bảo hộ đầu tư trong vai trò hỗ trợ khung chính sách của nước nhận đầu tư hơn là đến quy mô của dòng FDI ra tiềm năng tới một nền kinh tế cụ thể.

Trong thời gian qua, Việt Nam cũng đã tích cực tham gia ký kết nhiều hiệp định song phương. Chính phủ đã ký kết nhiều hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương trong đó có các đối tác lớn như Đức, Pháp, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc v.v… mà hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư Việt – Nhật được coi là hiệp định có mức độ cam kế song phương cao nhất về đầu tư mà Việt Nam đã ký

kết. Nó đánh dấu mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập quốc tế và mang lại nhiều cơ hội mới cho doanh nghiệp nước ngoài khi tiến hành đầu tư tại Việt Nam.

5.4.2 Các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư

Ngoài các hiệp định đầu tư quốc tế kể trên, còn có các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư, với dụ như các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực có liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DDTs), các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư. Ngoài ra, cũng có thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể.

- Các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực có liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DTTs). Hiệp định này nhằm mục đích tránh việc các chính phủ đánh thuế trùng đối với một khoản thu nhập

- Các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư, ví dụ như các thoả thuận về hội nhập kinh tế (EIAs)

- Các thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể. Các thoả thuận này cũng điều chỉnh đầu tư, ví dụ như hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO hay Hiến chương Năng lượng.

5.4 Vai trò của việc ký kết IIAs

Phần lớn các quốc gia, bao gồm cả các nước đang phát triển có xu hướng kết hợp quá trình tự do hoá với các biện pháp tiên phong nhằm thu hút FDI, bao gồm cả việc thành lập các cơ quan xúc tiến đầu tư (IPAs). Họ cũng có những chính sách nhằm đạt được nhiều hơn lợi ích từ FDI và giảm thiểu những ảnh hưởng tiêu cực từ hoạt động này.

IIAs có xu hướng được coi là một yếu tố bổ sung nhằm thu hút FDI. Chúng đưa ra những tín hiệu rõ ràng hơn cho các nhà đầu tư quốc tế, đặc biệt khi họ đưa ra cơ

chế mang tính chất quy định và chỉ ra những điều khoản cam kết mạnh mẽ hơn đối với sự ổn định của các quy tắc. Số lượng IIAs đã tăng lên và được tiến hành ở tất cả các cấp độ: song phương (phổ biến nhất), khu vực và đa phương. (như NAFTA và ASEAN) và đa phương (như GATs và TRIMs). Nhiều IIAs đang được ký kết.

Cụ thể, IIAs sẽ

Một là, tạo lập khung pháp lý liên quan đến hoạt động FDI hoàn thiện hơn, từ đó tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư. Đối với các chủ đầu tư nước ngoài, IIAs chủ yếu tạo ra những quy định minh bạch, ổn định hơn, dễ tiên liệu và an toàn hơn đối với hoạt động FDI tại nước nhận đầu tư, giảm sự cản trở đối với dòng vốn FDI trong tương lai.

Hai là, tạo lập được sự tin tưởng của các doanh nghiệp nước ngoài khi tiến hành đầu tư tại nước tiếp nhận, đây chính là yếu tố tâm lý quan trọng đối với những quyết định đầu tư.

Ba là, hỗ trợ hoạt động kinh doanh của chủ đầu tư nước ngoài thông qua những khuyến khích hay ưu đãi đầu tư.

5.5 Xu hướng ký kết IIAs

Số lượng IIAs đang có xu hướng ngày càng gia tăng. Tốc độ tăng của các hiệp đinh này một phần do hai thay đổi quan trọng về chất diễn ra trong suốt những năm 1990. *Một là*, những hiệp định này trước đây được sử dụng chủ yếu bởi các quốc gia có trình độ phát triển tương đương, bắt đầu được ký kết giữa các quốc gia phát triển và đang phát triển. *Hai là*, đã có sự tăng vọt về số lượng các hiệp định loại này giữa các quốc gia đang phát triển kể từ những năm 1990. Việc nở rộ của những thoả thuận này là một trong những phát triển cơ bản trong các quan hệ kinh tế quốc tế thời gian gần đây để phù hợp với việc các quốc gia đang phải đối mặt với cạnh tranh toàn cầu ngày càng tăng về các nguồn lực và thị trường. Việc lựa chọn các đối tác

trong và giữa các khu vực không chỉ tương thức với nhiều động cơ kinh tế chính trị mà còn với các đặc điểm của các quốc gia liên quan.

Hiện nay, IIAs ngày càng đa dạng hơn nhiều về quy mô, cách tiếp cận và nội dung. Hơn thế, IIAs ngày càng điều chỉnh nhiều giao dịch kinh tế hơn, bao gồm thương mại hàng hoá và dịch vụ, đầu tư và dòng chảy vốn, cũng như sự dịch chuyển của lao động,... Càng điều chỉnh nhiều vấn đề, các thoả thuận càng phức tạp và càng có nhiều nguy cơ chông chéo và không thống nhất giữa các điều khoản. Cùng với đó, sự đan dạng của các thoả thuận này thể hiện cơ hội thực hiện chúng bằng những phương pháp khác nhau nhằm tăng cường các dòng chảy đầu tư quốc tế. Điều này phản ánh tốt hơn những điều kiện cụ thể của các quốc gia với các mức độ phát triển kinh tế khác nhau và tại các khu vực khác nhau.

Như vậy, số lượng các hiệp định đầu tư song phương (BITs) cũng như hiệp định tránh đánh thuế trùng (DTTs) tiếp tục được mở rộng. Bên cạnh đó, các quy định đầu tư quốc tế đang ngày càng được thể hiện như một phần của các thoả thuận điều chỉnh các vấn đề rộng hơn (bao gồm thương mại hàng hoá dịch vụ và các nhân tố sản xuất khác) hơn là trong các BITs và ~~DTTs~~ts. Đồng thời, các điều khoản trong các thoả thuận mới có xu hướng ngày càng tinh vi và phức tạp hơn về nội dung, làm rõ hơn và cụ thể hoá ý nghĩa của một số điều khoản chuẩn. Hơn nữa,, trong số BITs mới, một số là các hiệp định mới được tái đàm phán cùng các bên ký kết thay thế cho BITs cũ, vì những hiệp định trước đây đã hết thời hạn hoặc vì sự thay đổi của hoàn cảnh. Cuối cùng, hợp tác giữa các quốc gia đang phát triển về chính sách đầu tư quốc tế đang gia tăng. Quá trình đưa ra quy định đầu tư quốc tế có lẽ sẽ tập trung hơn nữa trong những năm sắp tới. Trên thực tế, mộ lượng lớn IIAs đang được đàm phán và tái đàm phán, thậm chí số lượng này sẽ gia tăng trong những năm sắp tới. Do đó, khung quốc tế về về các quy định đầu tư tiếp tục mở rộng trên các mức độ song phương, tiểu khu vực, khu vực và nội khu vực. Điều này có nghĩa là hệ thống

các thoả thuận đầu tư hiện nay sẽ trở nên phức tạp hơn trong tương lai, làm gia tăng khả năng xung đột các quy định và tranh chấp đầu tư, đồng thời, tăng chi phí tuân thủ theo các quy định của cả chính phủ và doanh nghiệp của các bên tham gia thoả thuận.

5.6 Một số điểm các nước cần lưu ý khi tham gia vào IIAs

Đối với nước tiếp nhận đầu tư, việc tìm ra quyền lợi cân bằng trong việc ký kế IIAs liên quan đến hai khía cạnh. Thứ nhất, các chính sách của nước tiếp nhận đầu tư và các biện pháp thực sự quan trọng đối với việc thu hút FDI và tăng cường lợi ích từ nó. Thứ hai, những cách thức mà qua đó các hiệp định quốc tế ảnh hưởng đén chính sách quốc gia.

5.6.1 Đảm bảo sự gắn kết của các khía cạnh chính sách đầu tư quốc gia và quốc tế

Mỗi quốc gia phải tự cân nhắc việc đánh đổi giữa lợi ích của việc tuân thủ các luật lệ và cam kết quốc tế và những hạn chế do việc mất không gian chính sách tạo ra. Trên thực tế có thể đảm bảo sự linh hoạt khi thiết kế và đàm phán IIAs. Nhưng khi các cam kết quốc tế đã được thực hiện, nhu cầu về tính gắn kết và tương thích cũng được áp dụng cho giai đoạn thực hiện.

Trên thực tế. IIAs thường có hiệu lực trong nhiều năm (ví dụ, trong trường hợp BITs, hiệu lực là 10 năm hoặc hơn). Trong thời gian này, một số các chính sách và biện pháp của nước chủ nhà chưa được ban hành vào thời điểm đàm phán, có thể can thiệp vào một thoả thuận quốc tế, các thay đổi chính sách quốc gia đáng kể can thiệp vào các cam kết này trong thời hạn hiệu lực của một thoả thuận. Ví dụ, nếu nước chủ nhà mong muốn mở cửa một số lĩnh vực cho FDI và duy trì quyền kiểm soát toàn bộ với một số lĩnh vực khác, cần phảI xác định cẩn thận các lĩnh vực nhạy cảm, tốt nhất là trong giai đoạn kế hoạch chiến lược: khi đã có một cam kết tự do hoá một lĩnh vực

nhất định tại cấp độ quốc tế, quốc gia tương ứng khó có thể rút khỏi những cam kết này.

Nói cách khác, tiến hành các cam kết quốc tế trong IIAs cũng yêu cầu định hướng chính sách bền vững: mục tiêu chính sách ổn định và rõ ràng, các chiến lược khu vực tương thích với các mục tiêu này và với nhau, kế hoạch và biện pháp thực hiện mang tính thực tiễn. Sự gắn kết giữa các quan điểm chính sách ở cấp độ quốc gia và quốc tế sẽ giúp tránh những mâu thuẫn có thể. Những mâu thuẫn này có thể dẫn tới việc giảI quyết tranh chấp với các nhà đầu tư.

Cần lưu ý rằng, phải đảm bảo sự gắn kết giữa các thoả thuận quốc tế mà một quốc gia ký kết. Trên thực tế, mỗi IIA là một phần của nhóm các thoả thuận đầu tư tại cấp độ song phương, khu vực và đa phương, đề cập đến nhiều vấn đề liên quan đến đầu tư và hoạt động của TNCs. Khi các bên tham gia vào nhiều thoả thuận, các điều khoản tương ứng của chúng sẽ tương tác, bổ sung, quy định chi tiết, mở rộng hay hạn chế các nghĩa vụ của các bên này. Vì thế, quan trọng là cần lưu ý về bối cảnh chung này khi thiết kế IIAs và đảm bảo rằng các tiêu chuẩn, ngoại lệ và các vấn đề tương tự mà các bên tìm kiếm để đàm phán trong các thoả thuận không bị thay đổi hoặc bị ảnh hưởng bởi các thoả thuận khác theo cách không như dự tính. Một ví dụ là câu hỏi về việc các tiêu chuẩn bản hộ nhà đầu tư tương tác như thế nào với các nghĩa vụ môi trường của các quốc gia trong các thoả thuận môi trường đa phương.

Cuối cùng, đảm bảo sự gắn kết cũng là một thách thức đối với các chính sách quốc gia và các cuộc đàm phán quốc tế trong tương lai. Các quốc gia có thể sử dụng các bài học từ việc thực hiện IIAs để làm rõ hơn và củng cố quan điểm chính sách của mình trong các điều ước mới, bao gồm thông qua việc củng cố khuôn khổ phát triển như đã thảo luận trong phần trước nếu cần thiết. Các quốc gia cũng có thể học

từ kinh nghiệm của các nước khác, thông qua việc giám sát những tiến triển trong khung chính sách quốc về đầu tư.

5.6.2 Các tranh chấp đầu tư quốc tế

Mặc dù các điều khoản giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và chính phủ đã được đưa vào IIAs từ thập kỷ 1960, cho tới gần đây, việc sử dụng các điều khoản này để bắt đầu các quy trình xét xử rất hiếm khi xảy ra. Tính đến tháng 6/2006, tổng số các vụ việc dựa trên hiệp định được đưa ra Trung tâm Quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư (ISCID) của Nhóm Ngân hàng thế giới và các diễn đàn trọng tài khác được biết đến đã đạt ít nhất 183 (UNCTAD, 2005). Sự gia tăng này đặt ra một thách thức rõ ràng đối với các quốc gia đang phát triển. Cụ thể là 36 trong 57 chính phủ là các nước đang phát triển. Dẫn đầu là Achentina với 37 vụ, Mêxicô đứng thứ hai, phần lớn chúng là theo NAFTA, một số ít là theo BITs. Hoa Kỳ cũng phải đối mặt với số vụ đáng kể , tất cả liên quan đến NAFTA.

Các trường hợp tranh chấp đầu tư liên quan đến nhiều hoạt động đầu tư. Các trường hợp này liên quan đến tất cả các loại hình đầu tư bao gồm các hợp đồng tư nhân hoá cho đến nhượng quyền của chính phủ. Chúng áp dụng cho nhiều ngành và hoạt động, bao gồm xây dựng, dịch vụ cấp và thoát nước, rượu bia, nhượng quyền viễn thông, dịch vụ ngân hàng và tài chính, quản lý khách sạn, truyền thanh truyền hình, quản lý chất thải độc hại, dệt, sản xuất dầu khí và nhiều dạng khai khoán. Vấn đề tài chính đối với các quá trình giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và chính phủ là đáng kể, cả trên quan điểm chi phí cho thủ tục trọng tài cũng như các quyết định bồi hoàn. Số lượng các vụ tranh chấp được giảI quyết có lợi cho chính phủ là tương đương với các vụ có lợi cho nhà đầu tư.

5.6.3 Các khía cạnh chính sách chính mà nước chủ nhà cần quan tâm khi thực hiện IIAs

Trong những thập kỷ qua, các quy định quốc tế về FDI đã thay đổi đáng kể, chủ yếu dựa trên những thay đổi nhận thức về FDI. Hiện nay, có sự nhất trí chung rằng nhiều khía cạnh của các quy định luật pháp về FDI là vấn đề được quan tâm trên phạm vi quốc tế. Cho dù có những phát triển gần đây, khung luật pháp quốc tế về FDI khá lỏng lẻo chủ yếu là vì không có sự nhất trí chung về chính sách. Kết quả là, không có các công cụ tổng thể toàn cầu. Tuy nhiên, các thoả thuận song phương và khu vực trong những năm gần đây đã dẫn đầu trong việc tạo ra các quy định quốc tế về đầu tư và điều chỉnh chúng cho thích ứng với các điều kiện mới. Số lượng các hiệp ước này tăng lên nhanh chóng và các điều khoản của chúng trở nên ngày càng phức tạp hơn. Mối quan hệ chính xác giữa các biện pháp và hoạt động pháp lý tại nhiều cấp độ là không rõ ràng vì có những phát triển tương đối mới và không có nhiều hành động thực tế thể hiện mối quan hệ này. Hiệu quả là các trường hợp giải quyết tranh chấp quốc tế giữa các nhà đầu tư nước ngoài và các nước chủ nhà cũng tăng lên nhanh chóng.

5.6.4 Đối với các nước đang phát triển khi tham gia IIAs

Thách thức đối với các nước khi tham gia vào các hiệp định này là họ phải tìm ra được sự cân bằng trong định hướng phát triển. Vấn đề quan trọng đặt ra đối với các quốc gia đang phát triển này sự phân bố các tiềm năng trong việc tham gia vào IIAs nhằm tăng cường thu hút dòng vốn FDI và sự đảm bảo duy trì khả năng theo đuổi các chính sách định hướng phát triển mà tạo cho các quốc gia này hưởng lợi nhiều hơn từ các hiệp định quốc tế . Điều đó có nghĩa là quyền điều chỉnh trong lợi ích cộng đồng chung. Nó đòi hỏi duy trì khung chính sách hiệu quả nhằm tạo cho các chính phủ sự linh hoạt trong việc sử dụng các chính sách đó trong khuôn khổ

những nghĩa vụ được thiết lập bởi IIAs mà các quốc gia này là thành viên Những áp lực ở đây là rõ ràng. Có quá nhiều không gian chính sách làm suy giảm giá trị của những nghĩa vụ hay điều khoản quốc tế. Tìm ra sự cân bằng về định hướng phát triển là thách thức đối với các mục tiêu, kết cấu, hiệu lực và nội dung của IIAs.

Trong bối cảnh này, các quốc gia đang phát triển cần phải duy trì một sự cân bằng giữa các lợi ích và ưu tiên khác nhau của các quốc gia đàm phán với mình và các mục tiêu phát triển trong khung chính sách quốc gia của mình. Nói cách khác, các quốc gia đang phát triển phải tiếp cận với thách thức duy trì quyền điều chỉnh bằng chính sách đồng thời với việc tạo ra các điều kiện thuận lợi cho thu hút FDI. Khi xây dựng, đàm phán và thực hiện IIAs, có thể duy trì không gian chính sách quốc gia thông qua nhiều công cụ. Nhưng cần lưu ý rằng một môI trường kinh tế hấp dẫn đòi hỏi các chính sách và biện pháp điều chỉnh một diện rộng các lĩnh vực và vấn đề. Các chính sách và biện pháp này có thể tác động đáng kể đến đầu tư nước ngoài và cần gắn với các cam kết quốc tế đã tiến hành.

Như vậy, trong thời gian qua, đã có sự gia tăng nhanh chóng của các thoả đầu đầu tư quốc tế, đặc biệt ở cấp độ song phương và khu vực. Chúng bao gồm cả nội dung liên quan đến thương mại hàng hoá, dịch vụ và việc di chuyển các nhân tế trên quy mô quốc tế. Cùng với sự gia tăng về số lượng, IIAs có nội dung ngày càng phức tạp hơn. Phạm vi địa lý của chúng ngày càng mở rộng với sự hợp tác gia tăng giữa các nước đang phát triển trong lĩnh vực chính sách đầu tư. Chính xu hướng tăng cường ký kết IIAs cùng với phạm vi về địa lý và phạm vi điều chỉnh khác nhau, các công ty phải hoạt động trong một hệ thống các luật lệ đầu tư nhiều chiều, ngày càng phức tạp cùng với nhiều các quy định và cam kết. Việc duy trì không gian luật pháp quốc gia trước những cam kết này và đưa khuôn khổ phát triển vào trong IIAs là cân nhắc quan trọng đối với các quốc gia đang phát triển trong việc đảm bảo sự gắn kết giữa các chính sách quốc gia và quốc tế về FDI.

5.7 Một số hiệp định đầu tư quan trọng mà Việt Nam đã tham gia

5.7.1 Hiệp định của WTO về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)

Thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế có mối quan hệ với nhau. Chính sách thu hút hoặc hạn chế đầu tư nước ngoài có thể tạo ra những biện pháp gây tác động đến thương mại quốc tế. Vì vậy, WTO đã có tham vọng đưa vấn đề đầu tư quốc tế vào phạm vi điều chỉnh của mình. Hiện chỉ có các biện pháp đầu tư tác động đến thương mại hàng hoá quốc tế, nghĩa là khía cạnh thương mại của đầu tư quốc tế thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO. Trong khuôn khổ hệ thống WTO, hoạt động đầu tư quốc tế được điều chỉnh ơ mức độ nhất định thông qua bốn hiệp định: Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs); Hiệp định chung về thương mại dịch vụ; Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng; Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPs).

Trong thực tiễn, Chính phủ các nước thường đặt ra các điều kiện đối với các nhà đầu tư nước ngoài để hạn chế hoặc khuyến khích đầu tư theo một số ưu tiên quốc gia nhất định, ví dụ như những yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá, những yêu cầu về cân bằng thương mại (hay yêu cầu về cân đối xuất / nhập khẩu), những yêu cầu về cân bằng ngoại hối, hạn chế năm nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu…

Hiệp định TRIMs năm 1994 của WTO là một hiệp định đầu tư đa phương nhưng không toàn diện. Trên thực tế, có nhiều biện pháp là biện pháp đầu tư nhưng không ảnh hưởng hoặc cản trở hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nó chỉ điều chỉnh các biện pháp đầu tư gây tác động bóp méo quan hệ thương mại hàng hoá quốc tế. Như vậy, WTO chỉ điều chỉnh một lĩnh vực rất nhỏ của đầu tư quốc tế.

Việc thực hiện TRIMs đặt ra nhiều thách thức cho các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam. Trong cam kết gia nhập, Việt Nam đồng ý thực hiện đầy đủ quy định trong TRIMs kể từ thời điểm gia nhập. Chính vì vậy, Việt Nam phải loại bỏ dần các biện pháp bảo hộ sản xuất trong nước. Đồng thời, các công cụ khuyến khích đầu tư nước ngoài như ưu đãi về thuế, tiền thuê đất,... phải giảm dần và được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử giữa dự án đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Việc thực hiện Hiệp định này cũng tạo nên nhiều thách thức đối với một số ngành công nghiệp cụ thể như công nghiệp ôtô, sản xuất lắp ráp hàng điện tử dân dụng. Tuy nhiên, chúng ta chưa thực hiện các biện pháp được nêu trong Hiệp định như chính sách nội địa hoá, yêu cầu cân đối ngoại tệ… do chúng ta đang trong thời gian quá độ 5 năm theo quy định của TRIMs để loại bỏ những chính sách này.

5.7.2 Hiệp định khung về Khu vực đầu tư ASEAN (Hiệp định AIA) năm 1998

Năm 1987, ASEAN đã ký kết hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư ASEAN, tạo thuận lợi cho hoạt động hợp tác đầu tư trong khu vực. Việc thành lập Khu vực đầu tư ASEAN được coi là biện pháp quan trọng để nâng cao sức hấp dẫn và cạnh tranh về FDI của khu vực ASEAN. Đây cũng là một trong những bước tiến hội nhập khu vực một cách có hiệu quả.

Mục tiêu AIA là hiệp định nhằm mục đích tự do hoá đầu tư, từ đó làm tăng đáng kể dòng đầu tư vào khu vực ASEAN từ các nguồn trong và ngoài khu vực, bằng cách nâng cao sức hấp dẫn và cạnh tranh trong lĩnh vực đầu tư của các nước ASEAN. Việc thực hiện AIA sẽ góp phần tạo ra các dòng dịch chuyển đầu tư tự do vào khu vực ASEAN vào năm 2020.

Phạm vi của Hiệp đinh: HIệp định chỉ áp dụng đối với hoạt động đầu tư trực tiếp, không áp dụng đối với đầu tư gián tiếp và các vấn đề có liên quan đến FDI nhưng đã được quy định tại các hiệp định khác của ASEAN.

Nguyên tắc của AIA: các nước ASEAN luôn cạnh tranh với nhau trong hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài. Do đó, phải thiết lập một khu vực đầu tư chung giữa các nước thành viên, trong đó áp dụng các nguyên tắc chung về đầu tư. Đó là các nguyên tắc như áp dụng chế độ NT cho các nhà đầu tư ASEAN vào năm 2010 và cho tất cả các nhà đầu tư vào năm 2020; mở cửa tất cả các ngành công nghiệp cho nhà đầu tư đối với các nhà đầu tư ASEAN vào năm 2010 và cho tất cả các nhà đầu tư vào năm 2020.; áp dụng chế độ MFN ngay lập tức và vô điều kiện giữa các nước thành viên.

5.7.3 Phát triển quan hệ đầu tư theo quy định của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ

Trong quan hệ với đối tác Hoa Kỳ, mặc dù hiện chưa có một hiệp định đầu tư song phương nhưng vấn đề quan hệ đầu tư giữa hai nước được điều chỉnh bằng các quy định tại chương IV Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, các phụ lục G (liên quan đến dịch vụ), H và I, và một số điều khoản của BTA.

Đối tượng đầu tư được bảo hộ: bao gồm tất cả các đầu tư trên lãnh thổ của một bên do các công ty hoặc công dân của bên kia sở hữu và kiểm soát và bao gồm những đầu tư khác…Khái niệm đầu tư theo BTA rất rộng bao gồm cả đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp.

Về nghĩa vụ, Hiệp định yêu cầu các bên giành đối xử NT hoặc đối xử MFN; tiêu chuẩn chung về đối xử : đối xử công bằng và hoà đáng, bảo hộ đầy đủ và an toàn.; giải quyết tranh chấp; chuyển giao công nghệ; nhập cảnh, tạm trú và tuyển dụng người nước ngoài; tước đoạt quyền sở hữu và bồi thường thiệt hại; chuyển tiền.

Còn đối với việc bảo lưu, phía Việt Nam cũng vẫn bảo lưu về nghĩa vụ đối xử NT đối với các lĩnh vực đầu tư; đối xử NT đối với các biện pháp yêu cầu phát triển các vùng nguyên liệu trong nước; đối với các biện pháp yêu cầu xuất khẩu; bảo lưu

các yêu cầu góp vốn; bảo lưu về vấn đề tổ chức và quản lý liên doanh; giá và phí đối với một số hàng hoá và dịch vụ do Nhà nước quản lý; trợ cấp và hỗ trợ của Chính phủ; sở hữu, sử dụng đất đai và nhà ở.; chế độ thẩm tra và cấp giấy chứng nhận đầu tư; chế độ đăng ký cấp giấy chứng nhận đầu tư. Phía Hoa Kỳ đưa ra các bảo lưu ít hơn phía Việt Nam. Bảo lưu của Hoa Kỳ chỉ liên quan đến việc áp dụng đối xử NT và đối xử MFN.

Như vậy, Hiệp định hương mại Việt Nam - Hoa Kỳ điều chỉnh rất nhiều vấn đề trong quan hệ đầu tư giữa hai nước. Phạm vi cam kết của BTA rộng hơn so với Hiệp định TRIMs.

5.7.4 Hiệp định ưu đãi và bảo hộ đầu tư Việt Nam - Nhật Bản ký kết năm 2003

Hiệp định giữa Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư được ký kết ngày 14/11/2003, có hiệu lực từ tháng 8/2004, là hiệp định đầu tư song phương thứ 47 của Việt Nam.

Giống như các hiệp định đầu tư song phương khác, với mục đích nhằm thúc đẩy hoạt động hợp tác đầu tư giữa hai bên và tạo thêm những điều kiện thuận lợi đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong Khu vực của nước kia. Hiệp định đã đề cập tới việc áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia - NT (điều 2), nguyên tắc đối xử tối huệ quốc - MFN (điều 3), việc loại bỏ các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại và một số yêu cầu hoạt động không phù hợp (điều 4), cam kết minh bạch hoá (điều 7), vấn đề trưng thu và quốc hữu hoá (điều 9), đảm bảo đầu tư đối với rủi ro chính trị (điều 10), đảm bảo với việc chuyển vốn và thu nhập ra nước ngoài (điều 12) và giải quyết tranh chấp (điều 13,14). Bên cạnh đó, “nhận thức được các mục tiêu trên có thể đạt được mà không ảnh hưởng đến việc áp dụng chung các biện pháp về sức khoẻ, an toàn và môi trường”, Hiệp định cũng quy định các biện pháp khẩn cấp (điều 15, 16,17), việc duy trì biện pháp môi trường (điều 21).

Thực tế cho thấy, sau khi hai quốc gia ký kết hiệp định này, thì BIT sẽ có tác động trong việc đẩy mạnh hoạt động FDI giữa hai quốc gia. Bởi vì, sau khi ký kết hiệp định này, các bên tham gia phải thực thi những điều khoản mà họ đã cam kết. Cụ thể, hiệp định này sẽ điều chỉnh chủ yếu các hoạt động của các chủ đầu tư Nhật Bản khi đầu tư tại Việt Nam. Như vậy, sau khi ký kết BIT với Nhật Bản, khung chính sách liên quan đến FDI của Việt Nam sẽ được cải thiện theo hướng thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư nước này. Thực tế, theo Số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch đầu tư, kể từ năm 2004 đến nay, quy mô nguồn vốn FDI của các doanh nghiệp Nhật Bản vào Việt Nam đã tăng lên rõ rệt.

Câu hỏi ôn tập

1. Hãy nêu bản chất và mục đích chính của IIAs?

2. Hãy trình bày các nội dung cơ bản của IIAs?

4. Hiện nay, trên thế giới có các loại hình IIAs nào?

4. Những xu hướng phát triển gần đây của IIAs.

8. Những xu hướng chính liên quan đến số lượng và đặc điểm của BITs từ năm 1990 đến nay, từ đó hãy nêu lý do lựa chọn ký kết BITs ngày càng nhiều của các quốc gia trên thế giới.

9. Hãy liệt kê những điều khoản chủ yếu trong BITs?

10. Hiện nay, Việt Nam đã ký kết bao nhiêu hiệp định đầu tư song phương?

11. Vai trò việc tham gia vào IIAs.

12. Sự tham gia vào IIAs của Việt Nam trong những năm gần đây.

Tài liệu tham khảo của chương:

1. The United Kingdom Parliament (1998), *Memorandum submitted by the Confederation of British Industry*, 26 October 1998.

2. Dobbin Murray (1998), *Signing Away Democracy: The MAI and its Impact on British Columbia*, the BC Office of the Canadian Centre for Policy Alternatives.

4. APEC (1994), *APEC Economic Leaders' Declaration of Common Resolve 15/11/1994*, Bogor, Indonesia.

4. Bryce Susan (1998), *The Multilateral Agreement on Investment: One world govt or one world business?*, New Dawn No. 48 May-June 1998.

8. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Vụ Pháp chế (2003), *Một số nội dung cơ bản của các hiệp định đầu tư quốc tế,* NXB Lao động, Hà Nội.

8. Lê Bộ Lĩnh, 2008. Thương mại và đầu tư trực tiếp quốc tế những thập niên đầu thế kỷ XXI, Những vấn đề kinh tế thế giới, 2/2005, Tr3-18.

8. Vũ Chí Lộc, Giáo trình Đầu tư nước ngoài, NXB Giáo dục, 1998.

8. Bùi Ngọc Cường, 2008. Giáo trình Luật Đầu tư, Nhà xuất bản Công an nhân dân. Tr.332-398.

CHƯƠNG 3: CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Yêu cầu của chương:

- Hiểu rõ các khái niệm, đặc điểm, bản chất của ODA, FDI, IPL, FPI;

- Phân tích được vai trò tích cực và hạn chế của mỗi hình thức đầu tư quốc tế đối với bên chủ đầu tư và bên nhận đầu tư;

- Liên hệ với thực tiễn thu hút các dòng vốn đầu tư quốc tế chủ yếu đó tại Việt Nam.

6.1 Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA)

6.1.1 Khái niệm và đặc điểm

6.1.1.1 Khái niệm ODA

Hỗ trợ phát triển chính thức (Official Development Assistance), viết tắt là ODA còn được gọi là Viện trợ phát triển chính thức. Việc phân loại viện trợ nào là ODA có **thể khác nhau ở mỗi nhà tài trợ.**

Đến nay, chưa có một định nghĩa hoàn chỉnh về ODA.

Theo Ngân hàng Thế giới (WB) thì ODA là **"khoản tài trợ hoặc giải ngân vốn vay ưu đãi (sau khi đã trừ phần trả nợ)** được cung cấp bởi các cơ quan chính thức của các nước thuộc Tổ chức Hợp tác kinh tế và phát triển (OECD), một số quốc gia và tổ chức đa phương khác như Ngân hàng Thế giới vì mục đích phát triển**. Viện trợ quân sự không được tính vào khái niệm này."**

Như vậy, ODA bao gồm các khoản viện trợ không hoàn lại, vốn vay ưu đãi đã giải ngân trừ đi khoản nợ đã thanh toán (còn gọi là vốn ODA thuần) do cơ quan chính thức của Chính phủ các nước và các Tổ chức quốc tế cung cấp hỗ trợ công

cuộc phát triển kinh tế, xã hội của nước tiếp nhận viện trợ. Từ "chính thức" được sử dụng ở đây để phân biệt ODA với các khoản tài trợ cho các nước nghèo và đang phát triển của các tổ chức tư nhân như các công ty, doanh nghiệp**. Các khoản tài trợ có tính chất nhất thời để giúp khắc phục các thảm hoạ thiên tai, môi trường hoặc các khoản viện trợ nhân đạo, viện trợ quân sự, không vì mục tiêu phát triển vì vậy không được coi là ODA.**

Nói một cách khác, cũng theo Ngân hàng thế giới, vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) bao gồm các khoản viện trợ không hoàn lại cộng với các khoản vay ưu đãi có **thời gian dài và lãi suất thấp hơn** so với mức lãi suất thị trường tài chính quốc tế. Mức độ ưu đãi của một khoản vay được đo lường bằng yếu tố cho không. Một khoản tài trợ không phải hoàn trả sẽ có yếu tố cho không là 100% (gọi là khoản viện trợ không hoàn lại). Một khoản vay ưu đãi được coi là ODA phải có yếu tố **cho không thấp nhất là 25%.**

Trong Giới thiệu điều khoản sửa đổi của ủy ban viện trợ phát triển (DAC) năm 1972, DAC đưa ra khái niệm: Hỗ trợ phát triển chính thức bao gồm những khoản viện trợ không hoàn lại hoặc cho vay ưu đãi của các cơ quan chính thức, bao gồm các chính phủ trung ương hoặc địa phương, hoặc các cơ quan hành pháp của chính phủ dành cho các nước đang phát triển. Các khoản viện trợ hoặc cho vay này phải thỏa mãn 2 điều kiện: tài trợ cho mục tiêu phát triển kinh tế và phúc lợi xã hội của các nước đang phát triển và có yếu tố viện trợ chiếm ít nhất 25% khoản vay.

Theo Quy chế quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức (ban hành kèm theo nghị định 131/2006/NĐ-CP ngày 9/11/2006 của chính phủ Việt Nam), hỗ trợ phát triển chính thức là hoạt động hợp tác phát triển giữa Nhà nước hoặc Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam với nhà tài trợ là -chính phủ nước ngoài, các tổ chức tài trợ song phương và các tổ chức liên quốc gia hoặc liên chính

phủ, **ODA có thể ở dạng viện trợ không hoàn lại, cho vay với điều kiện ưu đãi hoặc cho vay hỗn hợp.** ODA cho vay ưu đãi có "yếu tố không hoàn lại" (còn gọi là "thành tố hỗ trợ") đạt ít nhất 35% đối với các khoản vay có ràng buộc và 25% đối với các khoản vay không ràng buộc.

Như vậy, theo cách hiểu chung nhất, vốn ODA là các khoản viện trợ không hoàn lại, viện trợ có hoàn lại hoặc tín dụng ưu đãi của các Chính phủ, các tổ chức liên chính phủ, các tổ chức phi chính phủ (NGO), các tổ chức thuộc hệ thống Liên hợp quốc (UN), các tổ chức tài chính quốc tế dành cho các nước đang và chậm phát triển.

6.1.1.2 Đặc điểm ODA

6.1.1.2.1 Vốn ODA mang tính ưu đãi

Vốn ODA có thời gian cho vay (hoàn trả vốn) dài, có thời gian ân hạn dài (chỉ trả lãi, chưa trả nợ gốc). Đây cũng chính là một sự ưu đãi dành cho nước nhận tài trợ. **Vốn ODA của WB, ADB, Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (Japan Bank for International Cooperation -JBIC) có thời gian hoàn trả là 40 năm và thời gian ân hạn là 10 năm.**

Thông thường, trong ODA, có thành tố viện trợ không hoàn lại (tức là cho không). **Đây chính là điểm phân biệt giữa viện trợ và cho vay thương mại.** Thành tố cho không được xác định **dựa vào thời gian cho vay, thời gian ân hạn và so sánh mức lãi suất viện trợ với mức lãi suất tín dụng thương mại.** Sự ưu đãi ở đây là so sánh với tín dụng thương mại trong tập quán quốc tế. Cho vay ưu đãi hay còn gọi là cho vay "mềm". **Các nhà tài trợ thường áp dụng nhiều hình thức khác nhau để làm "mềm" khoản vay, chẳng hạn kết hợp một phần ODA không hoàn lại và một phần tín dụng gần với điều kiện thương mại tạo thành tín dụng hỗn hợp.**

Có hai điều kiện cơ bản nhất để các nước đang và chậm phát triển có thể nhận được ODA là:

Điều kiện thứ nhất: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product-GDP) bình quân đầu người thấp. **Nước có GDP bình quân đầu người càng thấp thì thường được tỷ lệ viện trợ không hoàn lại của ODA càng lớn và khả năng vay với lãi suất thấp và thời hạn ưu đãi càng lớn.** Khi các nước này đạt trình độ phát triển nhất định qua ngưỡng đói nghèo thì **sự ưu đãi này sẽ giảm đi.**

Điều kiện thứ hai: Mục tiêu sử dụng vốn ODA của nước nhận phải phù hợp với **chính sách ưu tiên cấp ODA của nhà tài trợ.**

Thông thường, các nước cung cấp ODA đều có những chính sách và ưu tiên riêng của mình tập trung vào một số lĩnh vực mà họ quan tâm hay có khả năng kỹ thuật và tư vấn (về công nghệ, kinh nghiệm quản lý...). Đồng thời, đối tượng ưu tiên của các nước cung cấp ODA cũng có thể thay đổi theo từng giai đoạn cụ thể. Vì vậy, nắm được hướng ưu tiên và tiềm năng của các nước, các tổ chức cung cấp ODA là rất cần thiết.

Về thực chất, **ODA là sự chuyển giao có hoàn lại hoặc không hoàn lại trong những điều kiện nhất định một phần Tổng sản phẩm quốc dân (Gross National Product- GNP) từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển.** Như vậy, nguồn gốc thực chất của ODA chính là một phần của tổng sản phẩm quốc dân của các nước giàu được chuyển sang các nước nghèo. Do vậy, ODA **rất nhạy cảm về mặt xã hội và chịu sự điều chỉnh của dư luận xã hội** từ phía nước cung cấp cũng như từ phía nước tiếp nhận ODA.

6.1.1.2.2 Vốn ODA mang tính ràng buộc

ODA có thể ràng buộc (hoặc ràng buộc một phần, hoặc không ràng buộc) nước nhận. Mỗi nước cung cấp viện trợ có thể đưa ra những ràng buộc khác nhau và nhiều khi các ràng buộc này rất chặt chẽ đối với nước nhận. Ví dụ, Nhật Bản quy định vốn ODA của Nhật (hoàn lại và không hoàn lại) đều được thực hiện bằng đồng Yên Nhật Bản... Bỉ, Đức và Đan Mạch yêu cầu khoảng 50% viện trợ phải mua hàng hóa và dịch vụ của nước mình.. Canađa yêu cầu cao nhất, tới 65%. Thụy Sĩ chỉ yêu cầu 1,7%, Hà Lan 2,2%, hai nước này được coi là những nước có tỷ lệ ODA yêu cầu phải mua hàng hóa và dịch vụ của nhà tài trợ thấp. Đặc biệt là Niu Dilân không đòi hỏi phải tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của họ. Nhìn chung, 22% viện trợ của DAC phải được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ của các quốc gia viện trợ (Judith, et al., 1998).

6.1.1.2.3 Nguồn vốn ODA luôn chứa đựng cả tính ưu đãi cho nước tiếp nhận và lợi ích của nước viện trợ.

Kể từ khi ra đời cho đến nay, viện trợ luôn chứa đựng hai mục tiêu cùng tồn tại song song. *Mục tiêu thứ nhất là* thúc đẩy tăng trưởng bền vững và giảm nghèo ở những nước đang phát triển. Động cơ nào đã thúc đẩy các nhà tài trợ đề ra mục tiêu này? Bản thân các nước phát triển nhìn thấy lợi ích của mình trong việc hỗ trợ, giúp đỡ các nước đang phát triển để mở mang thị trường tiêu thụ sản phẩm và thị trường đầu tư. Viện trợ thường gắn với các điều kiện kinh tế. Xét về lâu dài, các nhà tài trợ sẽ có lợi về mặt an ninh, kinh tế, chính trị khi kinh tế các nước nghèo tăng trưởng. Mối quan tâm mang tính cá nhân này được kết hợp với tinh thần nhân đạo, tính cộng đồng. Vì một số vấn đề mang tính toàn cầu như sự bùng nổ dân số thế giới, bảo vệ môi trường sống, bình đẳng giới, phòng chống dịch bệnh, giải quyết các cuộc xung đột sắc tộc, tôn giáo... đòi hỏi sự hợp tác, nỗ lực của cả cộng đồng quốc tế, không phân biệt nước giàu, nước nghèo. *Mục tiêu thứ hai là* tăng cường vị thế chính trị của các nước tài trợ. Các nước phát triển sử dụng ODA như một công cụ chính trị, xác

định vị trí và ảnh hưởng của mình tại các nước và khu vực tiếp nhận ODA. **Hoa Kỳ là một trong những nước dùng ODA làm công cụ để thực hiện chính sách gây " ảnh hưởng chính trị trong thời gian ngắn". Nhật Bản hiện là nhà tài trợ hàng đầu thế giới và cũng là nhà tài trợ đã sử dụng ODA như là một công cụ đa năng về chính trị và kinh tế. ODA của Nhật Bản không chỉ đưa lại lợi ích cho nước nhận mà còn mang lại lợi ích tốt nhất cho chính nước Nhật.** Trong những năm cuối thập kỷ 90, khi phải đối phó với những suy thoái nặng nề trong khu vực, Nhật Bản đã quyết định trợ giúp tài chính rất lớn cho các nước Đông Nam á là nơi chiếm tỷ trọng tương đối lớn về mậu dịch và đầu tư của Nhật Bản. Nhật Bản đã nhận gánh vác một phần gánh nặng cuộc khủng hoảng kinh tế Châu á bằng kế hoạch trợ giúp do Bộ trưởng Tài chính Kichi Miyazawa đề xuất vào tháng10 năm 1998. Nhật Bản dành 15 tỷ USD tiền mặt cho các nhu cầu vốn ngắn hạn, chủ yếu là lãi suất thấp và tính bằng đồng Yên, và dành 15 tỷ USD cho mậu dịch và đầu tư có nhân nhượng trong vòng 3 năm. Các khoản trợ giúp nói trên được thực hiện vì lợi ích của cả hai bên. Các khoản cho vay sẽ được tính bằng đồng Yên và gắn với những dự án có các công ty Nhật tham gia.

Tóm lại, viện trợ của các nước phát triển không chỉ đơn thuần là việc trợ giúp hữu nghị, mà còn là một công cụ lợi hại để thiết lập và duy trì lợi ích kinh tế và vị thế chính trị cho nước tài trợ. Các nước viện trợ nói chung đều không quên dành được lợi ích cho mình, vừa gây ảnh hưởng chính trị, vừa thực hiện xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tư vấn vào nước tiếp nhận viện trợ, nhiều nước cấp viện trợ đòi hỏi các nước tiếp nhận phải thay đổi chính sách phát triển cho phù hợp với lợi ích của bên tài trợ. Do đó, khi nhận viện trợ, các nước nhận cần cân nhắc kỹ lưỡng những điều kiện của các nhà tài trợ

6.1.1.2.4 ODA là nguồn vốn có khả năng gây nợ.

Khi tiếp nhận và sử dụng vốn ODA, do tính chất ưu đãi nên gánh nặng nợ nần thường không thấy ngay. Một số nước vì mải ham tính ưu đãi của vốn ODA, nhận ODA không tính toán lại sử dụng kém hiệu quả nên có thể tạo nên sự tăng trưởng nhất thời, nhưng sau một thời gian lại lâm vào vòng nợ nần do không có khả năng trả nợ.

Theo Ngân Hàng Thế Giới và Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế, xác định một quốc gia có khả năng trả nợ nước ngoài là khi nước này có thể thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ nợ nước ngoài hiện tại và tương lai mà không cần dựa vào việc giảm hoặc bố trí lại lịch trả nợ hoặc chồng chất thêm nợ và không làm ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế. **Một nước đạt đến tình hình này khi đáp ứng được các tiêu chí dưới đây :**

- Tỷ lệ giữa nợ hiện tại theo thời giá so với xuất khẩu trong khoảng 200-250% (tỷ lệ nợ tồn đọng)

- Tỷ lệ giữa dịch vụ trả nợ so với xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ trong khoảng 22-25% (tỷ lệ thanh toán tiền mặt).

Nhiều nước nghèo mắc nợ nhiều sẽ không có khả năng để đạt được những tỷ lệ trên trong tương lai. Theo số liệu năm 1996, trong số những nước nợ nhiều nhất có: Braxin nợ 179 tỷ USD; Mêhicô nợ 157 tỷ USD; Trung Quốc nợ 129 tỷ USD; Inđônêxia nợ 129 tỷ USD; Achentina nợ 94 tỷ USD; Thái Lan nợ 91 tỷ USD. Liên Bang Nga nợ nước ngoài là 125 tỷ USD nhưng lại là nước chủ nợ lớn nhất đối với các nước nghèo mắc nợ nhiều với số vốn cho các nước đang phát triển vay là 120 tỷ USD. Nhiều nước nghèo hơn còn có mức nợ nước ngoài lớn hơn GNP. Chẳng hạn, trong năm 1996, GNP của Nigêria là 27,6 tỷ USD nhưng nợ nước ngoài là 31,4 tỷ USD, GNP của Jordan là 7,1 tỷ USD còn nợ là 8,1 tỷ USD, GNP của Lào là 1,9 tỷ trong khi nợ là 2,3 tỷ USD; Mozambique có GNP là 1,5 tỷ USD và nợ nước ngoài là 5,8 tỷ USD.

Có ý kiến cho là bình quân mỗi người dân châu Phi nợ phương Tây 379 USD và đối với mỗi USD viện trợ của phương Tây có 9 USD quay trở lại dưới dạng thanh toán nợ. Tuy tương quan 1-9 này chưa phải là tính toán chính thức, nhưng nó cũng khiến các nước nhận viện trợ phải thận trọng mỗi khi nhận một khoản ODA. Với mỗi khoản viện trợ, nhà tài trợ thì "cho và được" còn nước nhận tài trợ thì " được và nợ".

Khi tiếp nhận và sử dụng vốn ODA do tính chất ưu đãi nên gánh nặng nợ nần thường chưa xuất hiện. Thông thường, vốn ODA không được đầu tư trực tiếp cho sản xuất, nhất là cho xuất khẩu trong khi việc trả nợ lại dựa vào xuất khẩu thu ngoại tệ. Một số nước do sử dụng không hiệu quả ODA, có thể tạo nên sự tăng trưởng nhất thời, nhưng sau một thời gian lại lâm vào vòng nợ nần do không có khả năng trả nợ. Do đó, trong khi hoạch định chính sách sử dụng ODA phải phối hợp với các loại nguồn vốn để tăng cường sức mạnh kinh tế và khả năng xuất khẩu.

6.1.2 Nguồn gốc và quá trình phát triển

6.1.2.1 Nguồn gốc ra đời.

- Sau đại chiến thế giới lần thứ II, các nước công nghiệp phát triển đã thỏa thuận về sự trợ giúp dưới dạng viện trợ không hoàn lại hoặc cho vay với điều kiện ưu đãi cho các nước đang phát triển. Quỹ tiền tệ quốc tế IMF và Tổ chức tài chính quốc tế - WB đã được thành lập tại Hội nghị về Tài chính - Tiền tệ tổ chức tháng 7 năm 1944 tại Bretton Woods thuộc bang Hampshire (Hoa Kỳ)với mục tiêu là nhằm hỗ trợ quá trình tái thiết tại các nước tham chiến trong đại chiến thế giới lần thứ hai. Mục tiêu hoạt động của IMF là thúc đẩy sự hợp tác và ổn định tiền tệ quốc tế. Mục tiêu của WB là thúc đẩy phát triển kinh tế và tăng trưởng phúc lợi của các nước tham chiến trong đại chiến thế giới lần thứ hai với tư cách như là một tổ chức trung gian

về tài chính, một ngân hàng thực sự với hoạt động chủ yếu là đi vay theo các điều kiện thương mại bằng cách phát hành trái phiếu, để rồi cho vay tài trợ đầu tư tại các nước. Đó chính là ý tưởng làm cơ sở cho sự ra đời của vốn ODA.

- Năm 1947, những ý tưởng này được cụ thể hóa trong kế hoạch Marshall của Mỹ nhằm viện trợ cho các nước Châu Âu. Các nước Châu Âu đó soạn thảo chương trình phục hồi kinh tế và thành lập Tổ chức Hợp tác kinh tế Chõu Âu- OEEC (Organisation for European Economic Cooperation).

- Ngày 14/12/1960 tại Pari các nước công nghiệp phát triển đã ký thỏa thuận đổi tên tổ chức OEEC thành OECD(Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển - Organisation for Economic Co-operation and Development). Tổ chức này bao gồm 18 nước thành viên ban đầu đã đóng góp phần quan trọng nhất trong việc cung cấp ODA song phương và đa phương. Trong khuôn khổ hợp tác phát triển, các nước OECD đã lập ra những ủy ban chuyên môn, trong đó có ủy ban Hỗ trợ Phát triển (Development Assistance Committee - DAC) nhằm giúp các nước đang phát triển phát triển kinh tế và nâng cao hiệu quả đầu tư. DAC được lập ra từ tiền thân là DAG (Nhóm hỗ trợ phát triển) thuộc OEEC.

Chức năng nhiệm vụ chủ yếu của DAC là:

-Hỗ trợ tăng cường năng lực cho các nước đang phát triển để tham gia vào nền kinh tế toàn cầu

- Tăng cường năng lực cho người dân ở các nước đang phát triển vượt đói nghèo và tham gia đầy đủ vào quá trình phát triển xã hội.

Năm 1996, DAC đã cho ra đời bản báo cáo “Kiến tạo thế kỷ XXI- Vai trò của hợp tác phát triển”. Báo cáo này đã đề cập tới một vai trò khác của viện trợ ngoài vai trò cung cấp vốn. Viện trợ phát triển phải chú trọng vào việc hỗ trợ cho các nước nhận có được thể chế và những chính sách phù hợp chứ không phải chỉ cấp vốn. Dĩ

nhiên tiền cũng là vấn đề quan trọng nhưng viện trợ có hiệu quả phải mang lại cả tài chính lẫn ý tưởng và sự kết hợp giữa hai yếu tố đó có ý nghĩa thực sự quan trọng.

Hiện nay, các thành viên của DAC gồm: Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Pháp, Đức, Ailen, Italia, Hà Lan, Nauy, Bồ Đào Nha, Thụy Điển, Thụy Sỹ, Vương quốc Anh, Hoa Kỳ, ôtxtrâylia, Niudilân, Nhật Bản, Phần Lan, Lucxămbua, Tây Ban Nha và ủy ban của Cộng đồng Châu Âu (EC). Ba thành viên còn lại của OECD là Hy Lạp, Aixơlen, Thổ Nhỹ Kỳ cũng có quan hệ chặt chẽ với DAC. NGân hàng thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Chương trình phát triển của Liên hợp quốc (UNDP) là quan sát viên. Hàn Quốc đang trong quá trình gia nhập DAC.

6.1.2.2 Các nước và các tổ chức cung cấp ODA

Nguồn vốn ODA phần lớn được cung cấp bởi các nước thành viên U*ỷ ban Hỗ trợ Phỏt triển* (DAC) thuộc Tổ chức hợp tác kinh tế và phát triển (OECD), chiếm trên 95% tổng ODA thế giới. Do vậy lượng ODA toàn cầu phụ thuộc rất nhiều vào mức viện trợ của các nước này.

Bên cạnh việc cung cấp ODA trực tiếp, đóng vai trò các nhà tài trợ song phương, các nước cung cấp ODA còn chuyển giao ODA cho các nước đang phát triển thông qua các tổ chức viện trợ đa phương. Các tổ chức đó là:

- Các tổ chức thuộc hệ thống Liên hợp quốc như: Chương trình phát triển của Liên hợp quốc, Quỹ nhi đồng Liên hợp quốc, chương trình lương thực Thế giới, Quỹ dân số Liên hợp quốc, Tổ chức Y tế Thế giới, Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực...

- Các tổ chức tài chính quốc tế gồm: IMF, WB, ADB, Quỹ viện trợ của các tổ chức OPEC, Quỹ Cô-Oet (KUWAIT), Ngân hàng Phát triển Châu Phi, Ngân hàng Bắc Âu...

- Ngoài ra, các tổ chức phi chính phủ (NGO) cũng tham gia vào việc cung cấp ODA trên thế giới. Số lượng các tổ chức này đó tăng lên rất nhanh trong vài thập kỷ qua, hoạt động mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực.

Bảng 6.4 Mười nước tài trợ ODA lớn nhất thuộc DAC năm 2008

STT	**Mười nước tài trợ ODA lớn nhất thuộc DAC năm 2008**	**(tỷ USD)**
1	Mỹ	28.84
2	Đức	14.98
3	Vương quốc Anh	11.50
4	Pháp	10.91
5	Nhật	9.58
6	Netherland	8.99
7	Tây Ban Nha	8.87
8	Ý	4.86
9	Canada	4.78
10	Thụy Điển	4.73

Nguồn: "Development Co-opertation Report, OECD 2010", OECD, World Bank.

Số lượng các nước tài trợ ODA gia tăng đáng kể, đặc biệt một số nước trước đây đã từng là nước tiếp nhận ODA, nay đã trở thành nước tài trợ hàng đầu của thế giới như Nhật Bản. Bên cạnh đó, một số nước trước đây tiếp nhận ODA với quy mô

lớn, nay đã trở thành nước có thu nhập khá và hiện không thuộc diện các nước tiếp nhận ODA quy mô lớn như Thái Lan. Có những nước đã từng là nước tiếp nhận viện trợ phát triển quy mô lớn như Trung Quốc với cam kết lên đến 39 tỷ USD từ WB trong giai đoạn 1980 đến 2005 thì nay đã trở thành một trong những nền kinh lớn của thế giới, có dự trữ ngoại tệ khá lớn và bắt đầu cung cấp viện trợ phát triển cho các nước khác, nhất là các nước Châu Phi. Ngoài ra, một số quốc gia mới là thành viên của Liên minh Châu Âu (EU) cũng là những nước cung cấp viên trợ phát triển. Các nước này được gọi chung là Nhóm các nước tài trợ "mới nổi lên".

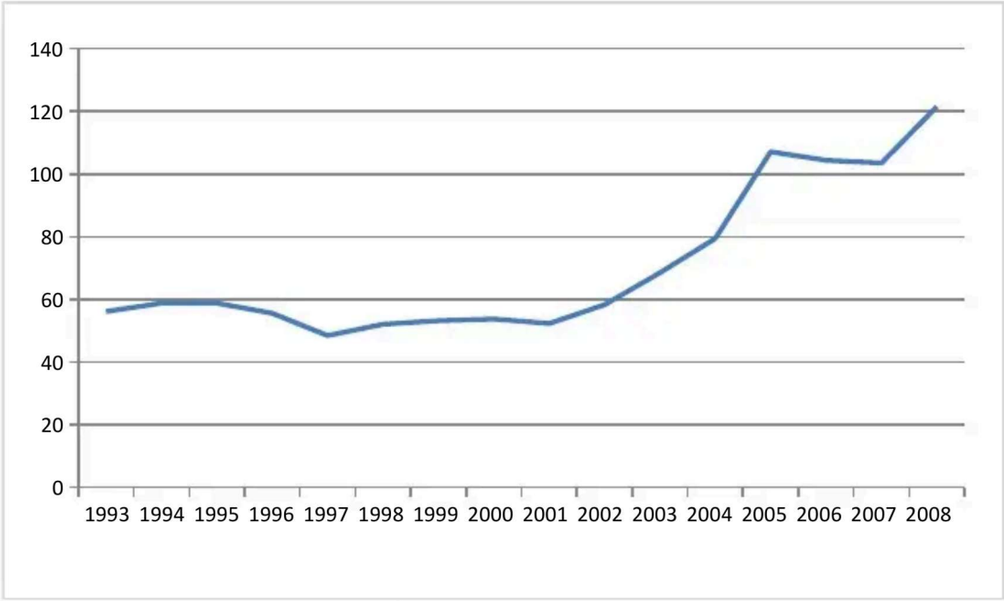
6.1.2.3 Quá trình phát triển của ODA trên thế giới

Kể từ khi ra đời đến nay, **DAC luôn giữ được xu thế chung là tăng liên tục khối lượng ODA của các nước thành viên**. Tuy nhiên, nỗ lực viện trợ không đồng đều đã làm cho tổng khối lượng ODA nhìn chung tăng lên chậm chạp. Trong khi một số nước tăng viện trợ thì một số nước khác lại giảm ,vì vậy mà ảnh hưởng tới thành quả chung .

Tổng khối lượng ODA trên thế giới tăng chậm trong những năm 1960. Trong những năm 1970 và 1980 viện trợ từ các nước thuộc OECD vẫn tăng liên tục. Đến giữa thập niên 80 khối lượng viện trợ đạt mức gấp đôi đầu thập niên 70. Những năm cuối 1980 đến những năm đầu 1990, khối lượng ODA vẫn tăng nhưng với tỷ lệ tăng thấp. Năm 1991, viện trợ phát triển chính thức đã đạt tới con số là 69 tỷ USD (WB, 1999).

Hình 6.7 ODA từ các nước DAC giai đoạn 1993-2008

Tỷ USD



Nguồn: OECD, 2008.

Trong suốt giai đoạn 1993-2003, tổng ODA của các nước DAC đạt bình quân gần 56 tỷ USD, thấp nhất là vào năm 1997 (gần 47 tỷ USD) và đạt cao nhất vào năm 2003 (gần 68,5 tỷ USD, thấp hơn con số của năm 1991). Từ năm 1995 đến năm 1997, ODA của các nước DAC liên tục giảm năm sau so với năm trước. Từ năm 1997 đến 2000 con số này lại nhích dần lên. Tổng khối lượng ODA từ các nước DAC trong năm 2000 có tăng chút ít so với năm 1999 nhưng rồi lại giảm vào năm 2001.

Tổng ODA của các nước DAC năm 2004 là 79,43 tỷ USD, tăng 10,93 tỷ so với năm 2004. Từ năm 2005 đến 2008 con số này lần lượt là 107,1 tỷ USD; 104,4 tỷ USD; 103,5 tỷ USD và 121,5 tỷ USD.

Đồ thị trên cho thấy tổng ODA từ các nước DAC năm 2005 tăng so với năm 2004, nhưng lại giảm nhẹ trong các năm 2006 và 2007, và đến năm 2008 các nước

DAC đã có nhiều nỗ lực để nâng tổng vốn ODA của mình lên thêm 18 tỷ USD so với năm 2008.

6.1.2.4 Những xu hướng vận động của ODA trên thế giới

6.1.2.4.1 Phân phối ODA theo các nước nhận tài trợ không đồng đều và mất cân đối trầm trọng theo khu vực lãnh thổ

Về phân phối ODA theo vùng, kể từ năm 1970, nguồn vốn ODA của thế giới được phân bổ chủ yếu cho các nước châu Phi, kế đến là châu á (đặc biệt là Nhật Bản luôn ưu tiên cho châu á), tiếp đến Mỹ Latinh và vùng Ca-ri-bê, và cuối cùng là châu Âu, bao gồm các nước cộng hoà thuộc Liên Xô cũ và Đông Âu.

Hiện tại, vốn ODA đang trong xu thế tăng cho châu Phi để giúp cho các nước nghèo thuộc châu lục này thực hiện những Mục tiêu phát triển Thiên niên kỷ (MDGs), đặc biệt là xoá đói, giảm nghèo. Hội nghị các nước G8 gồm Anh, Pháp, Nga, Đức, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Italia, Canada và Uỷ ban Châu Âu (EU) diễn ra vào tháng 7/2005 tại London, Anh đã quyết định tăng gấp đôi ODA cho Châu Phi đến năm 2010 và trong tổng số 50 tỷ USD vốn ODA tăng thêm hàng năm sẽ dành ít nhất 25 tỷ USD để viện trợ cho châu lục này. Ngoài ra nhu cầu vốn ODA để hỗ trợ phát triển tái thiết Irắc, Apganixtan và Libăng cũng đang tăng lên.

Hình 6.8 Mười nước nhận ODA nhiều nhất từ DAC năm tài khóa 2007 - 2008

STT	**Mười nước nhận ODA nhiều nhất từ DAC năm tài khóa 2007-2008 (triệu USD)**	
1	Irac	9462
2	Afpakistan	3475
3	Trung Quốc	2061
4	Indonesia	2543
5	Ấn Độ	2263
6	Việt Nam	1745

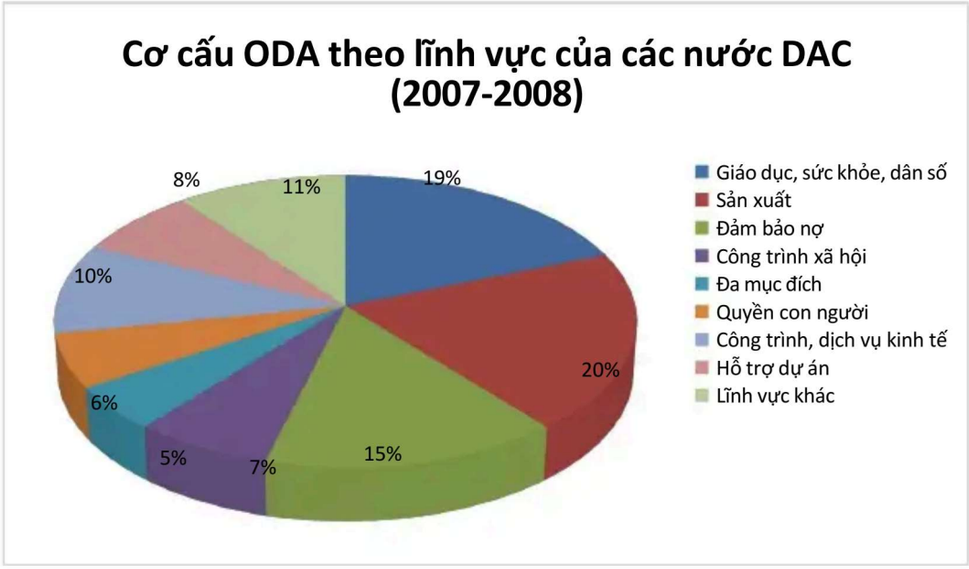
7	Sudan	1743
8	Tazania	1603
9	Ethiopia	1551
10	Cameroon	1396

Nguồn: "Development Co-opertation Report, OECD 2010", OECD, World Bank.

6.1.2.4.2 ODA tập trung nhiều vào các lĩnh vực giáo dục, y tế, vận tải, viễn thông, bảo vệ môi trường sinh thái

Cơ cấu ODA theo ngành và lĩnh vực của từng nước tài trợ có khác nhau, song nhìn chung các nhà tài trợ đều quan tâm tới giáo dục, y tế, vận tải, viễn thông, hỗ trợ chương trình...Các nhà tài trợ cũng dành một phần đáng kể trong ODA để xoá nợ. Mặc dù có sự nhất trí về tầm quan trọng của đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, ODA dành cho lĩnh vực này dù đánh giá bằng tiêu chí nào cũng còn nhiều hạn chế. Tính từ 1993 đến 1996, hàng năm, chỉ có Nauy và Thụy Điển là hai nước có tỷ lệ viện trợ dành cho giáo dục phổ cập trong tổng chi phí dành cho giáo dục lớn hơn 30%, và Hà Lan cũng đã giữ được mức bình quân là 23%, còn DAC trong cùng thời gian này chỉ đạt bình quân là 13%.

Hình 6.9 Cơ cấu ODA theo lĩnh vực của các nước DAC (2007 - 2008)



Nguồn: "Development Co-opertation Report, OECD 2010", OECD, World Bank.

Bảo vệ môi trường sinh thái đang là trọng tâm ưu tiên của nhiều nhà tài trợ.

Ngày càng có sự nhất trí cao giữa nhà tài trợ và nước nhận viện trợ về vấn đề bảo vệ môi trường. Nhật Bản đã coi vấn đề môi trường là một lĩnh vực ưu tiên trong chính sách viện trợ của mình. Nhật Bản đã đưa vào Hiến chương ODA của mình nguyên tắc "việc gìn giữ và phát triển môi trường nên đi đôi với nhau". Nhật Bản đang gia tăng những nỗ lực của mình bằng cách cung cấp viện trợ song phương qua những tổ chức quốc tế có liên quan đến vấn đề môi trường như là Quỹ Môi trường Liên Hợp Quốc (UNEF), Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP).

"Bảo vệ môi trường sinh thái" đã được bàn tới như là một trọng tâm của cộng đồng các nhà tài trợ tại Hội nghị về Môi trường và Phát triển của Liên Hợp Quốc tổ chức vào tháng 6 năm 1992.

Căn cứ vào những diễn biến gần đây trong lĩnh vực môi trường, ADB đã điều chỉnh chính sách ưu tiên cho bảo vệ môi trường của mình, tập trung giải quyết

những thách thức về môi trường trong thời đại hiện nay, cải thiện môi trường sống, vì sự phát triển lâu bền.

6.1.2.4.3 Ngày càng thêm nhiều cam kết quan trọng trong quan hệ hỗ trợ phát triển chính thức

Trong những năm 90, tại các cuộc hội nghị cấp cao quốc tế, các nhà tài trợ, các nước nhận viện trợ đã có một số những cam kết có ý nghĩa lớn lao.

Năm 1995, tại Hội nghị cấp cao thế giới về phát triển xã hội, chính phủ các nước đã tự nguyện cam kết thực hiện " thoả thuận 20:20 ". Các nước viện trợ cam kết dành 20% nguồn viện trợ và các nước nhận viện trợ dành 20% chi tiêu công cộng cho các dịch vụ cơ bản.

Năm 1969, DAC đã xác định mục tiêu là các nước phát triển dành 0,70% GNP của nước mình cho viện trợ phát triển ở nước ngoài. Tháng 6 năm 1997, tại Phiên họp đặc biệt của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc (UNGASS), các nước thành viên DAC một lần nữa khẳng định cam kết dành 0,70% GNP cho viện trợ. Mặc dù từ đó tới nay có rất ít nước đạt được mục tiêu này và đã có một số nước giảm khối lượng viện trợ trong những năm qua. Các nước thành viên DAC, trừ Hoa Kỳ, vẫn tiếp tục khẳng định cam kết này.

Năm 1996, DAC đã công bố một công trình có tiêu đề "Kiến tạo thế kỷ XXI: cống hiến của hợp tác phát triển". Trong công trình này, các nước thành viên DAC cam kết phấn đấu đạt một số mục tiêu cụ thể đã được nhất trí tại các Hội nghị của Liên Hợp Quốc. Đó là:

- Thực hiện các chiến lược quốc gia và toàn cầu vào năm 2000 vì sự phát triển bền vững của tất cả các nước.

- Giảm một nửa tỷ lệ những người đang sống trong cảnh nghèo khổ cùng cực vào năm 2018.

- Phổ cập giáo dục tiểu học ở tất cả các nước vào năm 2018.

- Xoá bỏ sự phân biệt giới tính trong giáo dục tiểu học và trung học vào năm 2005, coi đây là một tiến bộ cho sự bình đẳng về giới và tăng quyền lực của phụ nữ.

- Giảm hai phần ba tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh và trẻ em dưới 5 tuổi và giảm ba phần tư tỷ lệ tử vong ở tuổi trưởng thành vào năm 2018.

- Hoàn thiện hệ thống y tế chăm sóc sức khoẻ ban đầu, đảm bảo sức khoẻ sinh sản không muộn hơn năm 2018.

6.1.2.4.4 Gần đây, vấn đề phụ nữ trong phát triển thường xuyên được đề cập tới trong chính sách ODA của nhiều nhà tài trợ

"Phụ nữ trong phát triển" (Women in Development - WID), là một quan điểm đề cao vai trò của phụ nữ và khuyến khích họ tham gia vào các hoạt động phát triển .

Phụ nữ đóng một vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế - xã hội ở các nước đang phát triển. Được hưởng những thành quả của phát triển, đồng thời phụ nữ cũng góp phần đáng kể vào sự phát triển. Vì thế, sự tham gia tích cực của phụ nữ và đảm bảo lợi ích của phụ nữ được coi là một trong những tiêu chí để nhìn nhận việc thực hiện viện trợ là thiết thực và hiệu quả.

Vào những năm 1970, WID bắt đầu thu hút sự chú ý rộng rãi trên thế giới. Năm 1983, các nước DAC đã thông qua "Các nguyên tắc cơ bản của WID " (sửa đổi năm 1984). Những nguyên tắc này nhằm thiết lập hệ thống khuyến khích WID hoàn thiện trong hợp tác phát triển.

Việc tạo ra các cơ hội cho người phụ nữ phát triển nói chung và nâng cao thu nhập của họ nói riêng sẽ dẫn tới việc cải thiện mức sống, giảm tỷ lệ đói nghèo và duy trì tăng trưởng ổn định. Ngay từ tháng 7 năm 1985, ADB đã đưa vấn đề nâng cao vai trò người phụ nữ trong phát triển thành một mục tiêu chiến lược trong các hoạt động của mình. Tư tưởng chủ đạo trong các dự án của ADB là "nâng cao vị trí của phụ nữ trong hoạt động kinh tế, xã hội và đảm bảo quyền lợi của họ trong sự phát triển chung". Theo ADB, những lĩnh vực mà sự phát triển của nó có thể mang lại lợi ích trực tiếp cho phụ nữ là nông nghiệp và phát triển nông thôn, các ngành công nghiệp quy mô nhỏ có khả năng tạo việc làm, tăng thêm thu nhập cho người phụ nữ, sức khoẻ và dân số, giáo dục, cấp nước và vệ sinh.

Nhật Bản cũng đã khẳng định quan điểm khuyến khích WID trong chương trình ODA của mình. Tháng 5 năm 1991, Nhật Bản đã chính thức công bố Chính sách WID. Nhật Bản rất tích cực đầu tư cho Quỹ phát triển Liên Hợp Quốc về Phụ nữ (UNIFEM), Viện Nghiên cứu và Huấn luyện Quốc tế về Sự tiến bộ của Phụ nữ, và các tổ chức quốc tế khác có liên quan đến WID.

6.1.2.4.5 Mục tiêu và yêu cầu của các nhà tài trợ ngày càng cụ thể, tuy nhiên, ngày càng có sự nhất trí cao giữa nước tài trợ và nước nhận viện trợ về một số mục tiêu

Với mỗi khoản ODA cung cấp cho các nước nghèo, các nhà tài trợ đưa ra các mục tiêu và yêu cầu ngày càng cụ thể hơn. Mục tiêu và yêu cầu càng cụ thể thì sự ràng buộc càng chặt chẽ, và cuối cùng dẫn tới nhà tài trợ sẽ đạt được mục đích của mình ở mức cao nhất. Mục tiêu và yêu cầu càng cụ thể khiến cho nước nhận tài trợ nhanh chóng xác định khả năng thỏa mãn những vấn đề mà nhà tài trợ đặt ra, đồng thời không lệch hướng trong quá trình thực hiện. Các mục tiêu đạt được sự nhất trí ngày càng cao giữa nhà tài trợ và nước nhận viện trợ là:

- Tạo tiền đề tăng trưởng kinh tế.

- Xoá đói giảm nghèo.

- Bảo vệ môi trường.

- Hỗ trợ khai thác tiềm năng sẵn có và sử dụng chúng một cách có hiệu quả.

6.1.2.4.6 Nguồn vốn ODA tăng chậm

Tổng ODA từ các nước DAC phát triển có lúc thăng trầm, nhưng nhìn chung là tăng chậm và không đủ đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của các nước tiếp nhận. Hiện đang diễn ra cuộc cạnh tranh quyết liệt giữa các nước đang phát triển để tranh thủ nguồn vốn ODA.

Cung vốn ODA tăng chậm là một xu hướng cũng được thể hiện rất rõ khi đo lường sự đóng góp của các quốc gia phát triển vào nguồn vốn ODA của thế giới bằng tỷ lệ ODA/ GNP.

Năm 1969, DAC đã xác định mục tiêu : các nước cung cấp viện trợ dành 0,7% GNP của mình cho viện trợ. Nghị quyết của Hội nghị cấp cao các nước thuộc DAC được tổ chức vào tháng 12 năm 1988 tiếp tục khẳng định: hàng năm các nước công nghiệp phát triển cần phải trích 0,70% GNP của mình để cung cấp ODA. Liên Hợp Quốc còn kêu gọi các nước phát triển phấn đấu đạt tỷ lệ ODA/ GNP là 1% trong tương lai. Nhưng trong giai đoạn từ năm 1991đến năm 1997, tất cả các nhà tài trợ đều giảm tỷ lệ ODA/GNP. Trong những năm gần đây, các nước OECD đang phải đấu tranh để kiểm soát việc thâm hụt ngân sách và kiềm chế việc gia tăng trong chi tiêu của chính phủ. Mặc dù viện trợ cho nước ngoài chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong ngân sách, nhưng nó là một trong những hạng mục đầu tiên bị cắt giảm. Năm 1996, 21 nước tài trợ OECD đã dành 58.114 triệu USD cho viện trợ, bằng 0,25% tổng GNP của họ và bằng 1,71% tổng chi ngân sách của chính phủ các nước này , có nghĩa là 67,85 USD trên đầu người. So với năm 1995, viện trợ của OECD đã giảm 3768 triệu USD, tức khoảng 4,2%. Trong khi đó thì luồng tài chính tư nhân từ

OECD đạt con số 234.000 triệu USD, nhiều hơn năm 1995 80 triệu và bằng 4,2 lần giá trị ODA. Năm 1997, Nhật Bản cung cấp một lượng ODA là 9,358 tỷ USD, bằng 0,22% GNP, chiếm 19,4% tổng ODA của khối DAC. Tiếp theo, Pháp cung cấp gần 6,307tỷ USD, Đức thua kém Pháp khoảng nửa tỷ USD. Còn Mỹ, đã giảm cung cấp ODA tới mức chỉ còn gần bằng 0,1% GNP . Thụy Điển và các nước Bắc Âu khác vốn vẫn được coi là hào phóng cũng chỉ dành cho viện trợ 1% GNP của mình. Đặc biệt, trong số các nước lớn thì Pháp là nước duy nhất đóng góp hơn 0,45% GNP. Tóm lại, năm 1997, các nước OECD chỉ đóng góp được 0,22% GNP (WB, 1999). Tiếp theo, trong ba năm liên tiếp 1998-2000, các nước DAC cũng chỉ đóng góp được lần lượt là 0,24% GNP; 0,24% GNP; 0,22% GNP (WB, 2002). Nhật Bản và Mỹ , hai nhà tài trợ hàng đầu thế giới , từ trước đến nay đều chưa bao giờ giành tới 0,35% GNP cho ODA. Hơn nữa , gần đây nhiều số liệu cho thấy Mỹ vẫn đang tiếp tục xu thế giảm cung cấp ODA cả về số tuyệt đối và số tương đối . Đan Mạch, Na uy , Thụy Điển , Hà Lan chỉ phấn đấu giữ vững tỷ lệ ODA / GNP. Đức và Anh thì chỉ cố gắng duy trì khối lượng ODA khiêm tốn từ nhiều năm qua. Năm 2009 đã đi qua, các nước phát triển còn cách xa mục tiêu 0,7% GNP cho viện trợ. Đây quả là dấu hiệu không mấy khả quan cho tốc độ gia tăng viện trợ.

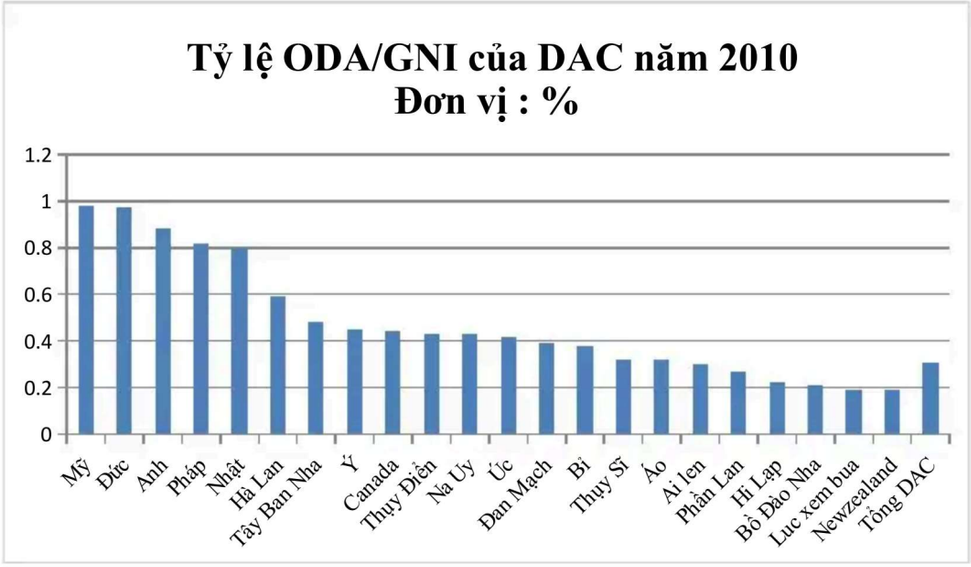
Cung cấp ODA thực chất là sự chuyển giao có hoàn lại hoặc không hoàn lại một phần GNP từ các nước phát triển sang các nước kém phát triển hoặc đang phát triển một cách trực tiếp hay gián tiếp thông qua một tổ chức quốc tế, một tổ chức liên Chính phủ, một tổ chức phi Chính phủ. Ngày nay, trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế, tự do hoá thương mại và đầu tư phát triển mạnh mẽ..., để đo lường sự đóng góp của các quốc gia phát triển vào nguồn vốn ODA của thế giới, nhiều quốc gia đã sử dụng chỉ tiêu về tỷ lệ phần trăm (%) trong tổng thu nhập quốc dân (GNI) của các quốc gia tài trợ. So sánh chỉ tiêu này giữa các nhà tài trợ cho thấy, một số nhà tài trợ hàng đầu như Hoa Kỳ, Nhật Bản lại không nằm trong số các quốc gia có tỷ lệ

ODA/GNI cao nhất. Những quốc gia như Na-uy, Đan Mạch, tuy không phải là những nhà tài trợ có quy mô ODA lớn, song lại có tỷ lệ ODA/GNI cao. Điều này một lần nữa cho thấy xu thế thắt chặt "hầu bao" của các nhà tài trợ lớn.

Trong khi tổng ODA từ các nước DAC tăng chậm chạp và không đủ đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của các nước tiếp nhận thì nguồn ODA từ các nước không thuộc DAC khó làm xoay chuyển được tình thế chung . Viện trợ của Cộng hoà liên bang Nga cũng phải nhiều năm nữa mới có hy vọng đạt được mức cao như trước đây. Viện trợ của Đài Loan, Hàn Quốc tuy có dấu hiệu tăng , nhưng khối lượng tuyệt đối không thể làm thay đổi triển vọng về tốc độ gia tăng viện trợ.

Cung vốn ODA tăng chậm trước hết do các nguồn cung cấp ODA chủ yếu gặp nhiều khó khăn. Các cơ quan thuộc hệ thống phát triển của Liên Hợp Quốc lâm vào tình trạng khan hiếm nguồn vốn để cung cấp viện trợ do một số nước thành viên nợ nghĩa vụ đóng góp tài chính. Các tổ chức tài chính quốc tế như Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Phát triển châu á cũng đang phải đương đầu với những khó khăn về nguồn vốn do phần góp vốn hạn hẹp của một số nước thành viên. Tình trạng tài chính của các nước nghèo mắc nợ nhiều, khả năng hấp thụ vốn ODA của nhiều nước tiếp nhận còn hạn chế, thiếu chủ động trong thu hút viện trợ...cũng là những nguyên nhân "làm nguội" nhiệt tình của các nhà tài trợ. Ngoài ra, trên thế giới đã xuất hiện những quan điểm rất tiến bộ về ODA. Hiệu quả sử dụng vốn ODA được quan tâm hơn bao giờ hết, chứ không phải là cốt sao cung cấp được càng nhiều vốn ODA càng tốt. Bởi vậy, thêm một lý do để các nước giàu mở " hầu bao" của mình một cách thận trọng hơn.

Hình 6.10 Tỷ lệ ODA/GNI của DAC năm 2010



Nguồn: Báo cáo hợp tác phát triển OECD, 2010, www.oecd.org.com

6.1.2.4.7 Cạnh tranh giữa các nước đang phát triển trong việc thu hút vốn ODA đang tăng lên

ODA đang là đối tương cạnh tranh gay gắt trong các ưu tiên phân phối ngân sách. *Nguyên nhân thứ nhất*, do các nước Đông Âu và các nước cộng hoà thuộc Liên Xô (cũ) mới trở thành các đối tượng được nhận viện trợ. Riêng các nước Trung á với quy mô khoảng hơn 50 triệu dân và thuộc các nước đang phát triển đã cần đến một khối lượng ODA lớn. *Nguyên nhân thứ hai* là, quốc tế đang đặt ra trách nhiệm giúp đỡ các nước đang phát triển giải quyết các vấn đề môi trường toàn cầu như sự thay đổi khí hậu, bảo vệ tầng ô-zôn, bảo vệ sinh thái, bảo vệ nguồn nước. Các nước đang phát triển phải cạnh tranh để nhận được sự giúp đỡ này vì cung cấp ODA nhỏ hơn nhu cầu về vốn ODA rất nhiều. Hơn nữa, vốn ODA dành cho các vấn đề môi trường có một tỷ trọng lớn thường là viện trợ không hoàn lại, các nước đều muốn nhận

được sự ưu đãi này. *Nguyên nhân thứ ba*, gần đây trên thế giới đã xuất hiện một loạt vấn đề mà việc giải quyết chúng cần đến những khoản ODA khẩn cấp như: khắc phục hậu quả chiến tranh vùng Vịnh, xung đột sắc tộc ở châu Phi, vãn hồi hoà bình, hồi hương người di tản ở Ăng-gô-la, Ê-tô-pia, Ni-ca-ra-goa, Ap-ga-ni-stăng ...

Trong nhiều năm tới sự cạnh tranh thu hút nguồn vốn bên ngoài vào các nước đang phát triển tiếp tục căng thẳng. Vì mức cầu dòng vốn này sẽ tăng mạnh trong khi mức cung thì có thể sẽ bị thu hẹp do:

- Các nước Châu á bị tác động mạnh của cuộc khủng hoảng kinh tế-tài chính như Thái Lan, Hàn Quốc, Indônêxia, Malaysia và các nước khác bị tác động khủng hoảng lan truyền sẽ cần một lượng vốn lớn để phục hồi nền kinh tế.

- Với những yếu kém của hệ thống tài chính ngân hàng và sự nổ vỡ của các "bong bóng bất động sản", lòng tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào Châu á vốn được coi là khu vực năng động nhất thế giới đã bị giảm sút.

- Kinh tế của một số nước vốn là nhà tài trợ lớn như Nhật Bản đang trong giai đoạn suy thoái và cũng liêu xiêu bởi cuộc khủng hoảng kinh tế-tài chính Châu á vừa qua.

- Hoa Kỳ, trước năm 1993 là nhà tài trợ cung cấp vốn ODA lớn nhất, những năm gần đây giảm cung cấp ODA. Hoa Kỳ dành sự ưu tiên cho các khu vực trung tâm khủng hoảng, trước hết là Cận Đông, Bắc Mỹ và Mỹ La Tinh.

6.1.4. Phân loại ODA

ODA có thể được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau.

6.1.4.1 Theo tính chất tài trợ

+ ODA không hoàn lại: là các khoản cho không, nước nhận viện trợ không có nghĩa vụ hoàn trả lại.

+ ODA có hoàn lại (ODA vốn vay): là các khoản vay ưu đãi (tín dụng ưu đãi).

+ ODA hỗn hợp: gồm một phần cho không, phần còn lại thực hiện theo hình thức tín dụng (có thể là tín dụng ưu đãi hoặc tín dụng thương mại).

6.1.4.2 Theo mục đích sử dụng

+ Hỗ trợ cơ bản: là những nguồn lực được cung cấp để đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội và môi trường. Đây thường là những khoản vay ưu đãi.

+ Hỗ trợ kỹ thuật: là những nguồn lực dành cho chuyển giao tri thức, công nghệ, xây dựng năng lực, tiến hành nghiên cứu cơ bản hay nghiên cứu tiền đầu tư, phát triển thể chế và nguồn nhân lực. Loại hỗ trợ này chủ yếu là viện trợ không hoàn lại.

6.1.4.3 Theo điều kiện

+ ODA không ràng buộc nước nhận: việc sử dụng nguồn tài trợ không bị ràng buộc bởi nguồn sử dụng hay mục đích sử dụng nào.

+ ODA có ràng buộc nước nhận:

- Bởi nguồn sử dụng: việc mua sắm hàng hóa, trang thiết bị hay dịch vụ bằng nguồn vốn ODA chỉ giới hạn từ một số công ty do nước tài trợ sở hữu hoặc kiểm soát (đối với viện trợ song phương), hoặc từ các công ty của các nước thành viên (đối với viện trợ đa phương).

- Bởi mục đích sử dụng: chỉ được sử dụng nguồn vốn ODA cho một số mục đích nhất định hoặc một số dự án cụ thể.

+ ODA có ràng buộc một phần: một phần chịu ràng buộc, phần còn lại không phải chịu bất kỳ ràng buộc nào.

6.1.4.4 Theo nhà cung cấp

+ ODA song phương: là ODA của một quốc gia (Chính phủ) tài trợ trực tiếp cho một quốc gia (Chính phủ) khác.

+ ODA đa phương: là ODA của nhiều quốc gia (Chính phủ) tài trợ cho một quốc gia (Chính phủ), thường được thực hiện thông qua các tổ chức quốc tế và liên chính phủ (WB, IMF, ADB, ủy ban Châu âu EU, Các tổ chức thuộc Liên Hợp quốc, Quỹ OPEC...).

6.1.4.5 Theo mục đích

Các loại vốn ODA nêu trên có thể được thực hiện dưới hình thức dự án hoặc hình thức phi dự án với các mục tiêu khác nhau, trong đó:

+ *Hỗ trợ Dự án* là hình thức chủ yếu của ODA để thực hiện các dự án cụ thể. Nó có thể là hỗ trợ cơ bản hoặc hỗ trợ kỹ thuật, có thể là viện trợ không hoàn lại hoặc cho vay ưu đãi.

+ *Hỗ trợ phi dự án* có thể là hỗ trợ cán cân thanh toán, hỗ trợ trả nợ, hoặc viện trợ chương trình.

- Hỗ trợ cán cân thanh toán: thường là hỗ trợ tài chính trực tiếp (chuyển giao tiền tệ) hoặc hỗ trợ hàng hóa, hỗ trợ qua nhập khẩu (ngoại tệ hoặc hàng hóa được chuyển qua hình thức này có thể được sử dụng để hỗ trợ ngân sách).

- Hỗ trợ trả nợ: giúp thanh toán các khoản nợ quốc tế đến hạn

- Viện trợ chương trình: là khoản ODA dành cho một mục đích tổng quát với thời gian nhất định mà không yêu cầu phải xác định ngay một cách cụ thể, chi tiết nó sẽ được sử dụng như thế nào.

6.1.4 Vai trò của ODA

6.1.4.1 Đối với các nước nhận

ODA có vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế của các nước đang và chậm phát triển

Trong quá trình nghiên cứu các mô hình phát triển kinh tế, các nhà nghiên cứu kinh tế nhận thấy có bốn mô hình chiến lược cơ bản. Bốn mô hình này có thể khái quát thành 2 dạng: chiến lược hướng nội (-chiến lược thay thế nhập khẩu) và chiến lược hướng ngoại hay còn gọi là chiến lược kinh tế mở(chiến lược xuất khẩu sản phẩm thô, chiến lược hướng mạnh vào xuất khẩu, chiến lược cân bằng xuất - nhập khẩu.

Tùy thuộc vào điều kiện cụ thể, mỗi nước có một cách lựa chọn chiến lược kinh tế riêng. Mô hình kinh tế này có thể thành công ở nước này nhưng lại không thành công ở nước khác. Sau đây là một số ví dụ

Tại **Hàn Quốc**, từ sau khi đình chiến (1953) đến năm 1960, một mặt phải phục hồi kinh tế sau chiến tranh, một mặt do áp dụng chiến lược hướng nội nên mặc dù Hoa Kỳ đã đưa vào nước này một lượng viện trợ khá lớn, nhưng đất nước không ra khỏi khủng hoảng. Từ năm 1960, nước này đã thay đổi hoàn toàn chiến lược kinh tế theo hướng hướng ngoại triệt để. Kết quả là Hàn Quốc đã nhanh chóng thoát khỏi nền kinh tế trì trệ, thu nhập ngoại tệ từ xuất khẩu tăng lên nhanh chóng và sau 30 năm đã thoát khỏi cảnh nghèo nàn, lạc hậu để trở thành một quốc gia đạt phát triển nhanh cả ba tiêu thức tốc độ tăng trưởng GDP, giải quyết việc làm và công nghiệp hóa.

Ấn Độ là nước áp dụng chiến lược hỗn hợp (cả hướng nội, cả hướng ngoại); tuy nhiên, cả ba tiêu thức trên đều đạt được nhưng chậm hơn Hàn Quốc.

Miến Điện áp dụng chiến lược hướng nội nên trở thành một trong những quốc gia có nền ngoại thương kém phát triển, sự nghiệp công nghiệp hóa không có gì đáng kể.

WB tiến hành nghiên cứu 41 nước trên thế giới và chia làm 4 nhóm quốc gia: Hướng nội mạnh, Hướng nội vừa phải, Hướng ngoại vừa phải và Hướng ngoại mạnh. Trong 4 nhóm nước này, xét theo 3 tiêu thức tốc độ tăng trưởng GDP, giải quyết việc làm và công nghiệp hoá, WB kết luận rằng các nước hướng ngoại mạnh là các nước thành công nhất. Chiến lược hướng ngoại là sự lựa chọn đúng đắn dành cho các nước đang và chậm phát triển. Trong chiến lược này, các khâu chủ yếu đối với bên ngoài gồm việc mở rộng ngoại thương, thu hút vốn FDI và ODA.

6.1.4.1.1 ODA là một nguồn vốn có vai trò quan trọng đối với các nước đang và chậm phát triển.

Tất cả các nước khi tiến hành công nghiệp hóa đều cần vốn đầu tư lớn. Đó chính là trở ngại lớn nhất để thực hiện chương trình công nghiệp hóa đối với các nước nghèo. Trong điều kiện hiện nay, với những thành tựu mới của khoa học và công nghệ, các nước có thể tiến nhanh không chỉ bằng khả năng tích luỹ trong nước mà còn kết hợp với tận dụng khả năng của thời đại. Bên cạnh nguồn vốn trong nước còn có thể huy động nguồn vốn nước ngoài, nhiều khi với khối lượng lớn. Tuy nhiên, vốn trong nước có vai trò quyết định, vốn nước ngoài có vai trò quan trọng, có khả năng thúc đẩy sự phát triển.

Đối với các nước đang phát triển khoản viện trợ và cho vay theo điều kiện ODA là nguồn vốn quan trọng trong tổng thể các nguồn vốn bên ngoài chuyển vào các nước này. Nhiều nước đã tiếp thu một lượng vốn ODA khá lớn như một bổ sung quan trọng cho phát triển.

Sau chiến tranh thế giới thứ II, nhiều nước ở Châu á thiếu vốn để khôi phục và phát triển nền kinh tế. Đầu tư vào cơ sở hạ tầng đòi hỏi một lượng vốn lớn, lãi suất thấp, thời gian thu hồi vốn lâu, nhiều rủi ro. Vì vậy các nước gặp nhiều khó khăn trong việc thu hút vốn FDI vào lĩnh vực này. Nhiều nước đã tranh thủ được nguồn vốn ODA từ các nước giàu. Trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế, Đài Loan đã nhận được viện trợ từ Hoa Kỳ tới 1,482 tỷ USD. Vốn viện trợ đã góp phần rất đáng kể trong quá trình đi lên của Đài Loan. Từ một nước nhận viện trợ, những năm gần đây Đài Loan đã trở thành nước cung cấp viện trợ. Hiện nay, Nhật Bản là nhà tài trợ hàng đầu thế giới, nhưng trước đây Nhật Bản cũng đã từng là một nước nhận viện trợ. Năm 1945, ngay sau khi chiến tranh thế giới thứ II kết thúc, Nhật Bản đã gặp rất nhiều khó khăn. Khi đó, Nhật Bản đã nhận được sự giúp đỡ của Hoa Kỳ, các nước khác trên thế giới, Quỹ nhi đồng Liên Hợp Quốc (UNICEF) và các tổ chức khác của Liên Hợp Quốc bằng thực phẩm, thuốc men, các dịch vụ y tế và một số hình thức trợ giúp khác. Trong những năm 50, Nhật Bản đã phục hồi với một tốc độ đáng kinh ngạc. Với sự trợ giúp của Hoa Kỳ, các tổ chức tài chính quốc tế như WB, nhiều dự án lớn đã được thực hiện, đó là các dự án đường xe lửa cao tốc Shinkansen, những dự án đường cao tốc, các dự án xây dựng đập nước... Nền kinh tế Nhật Bản đã phát triển nhanh chóng với sự giúp đỡ của vốn ODA. Đầu những năm 60, Nhật Bản là nước nhận viện trợ từ WB nhiều thứ hai trên thế giới. Năm 1990, Nhật Bản đã trả nợ xong cho Ngân hàng Thế giới.

Do tính chất ưu đãi, vốn ODA thường dành cho đầu tư vào cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội như đầu tư vào đường xá, cầu cảng, công trình điện, công trình cấp thoát nước và các lĩnh vực giáo dục, y tế văn hóa và phát triển nguồn nhân lực...

Vào đầu những năm 1970, cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội của các nước Đông Nam á sau khi giành được độc lập rất nghèo nàn và lạc hậu. Các quốc gia đã sớm nhận thấy vai trò quan trọng của việc phát triển các hoạt động giao thông vận tải,

thông tin liên lạc và bưu chính viễn thông.... Theo báo cáo của WB, từ năm 1971 đến năm 1974, tại Philippin vốn chi phí cho phát triển giao thông vận tải chiếm tới 50% tổng vốn dành cho xây dựng cơ bản và 60% tổng vốn vay ODA được chi cho phát triển cơ sở hạ tầng. Kết quả là đến cuối năm 1994, Philippin đã có 811 cảng lớn nhỏ đạt tiêu chuẩn quốc gia, 329 cảng cấp tỉnh và vận tải thủy đã đảm bảo được 85% lượng hàng hóa chuyên trở nội địa... tạo điều kiện cho giao lưu kinh tế quốc tế thực hiện nhanh chóng, thuận tiện.

Nhiều công trình hạ tầng kinh tế xã hội như sân bay, bến cảng, đường cao tốc, trường học, bệnh viện, trung tâm nghiên cứu khoa học mang tầm cỡ quốc gia ở Thái Lan, Singapore, Inđônêxia đã được xây dựng bằng nguồn vốn ODA của Nhật Bản, Hoa Kỳ, WB, ADB và một số nhà tài trợ khác. Một số nước Nhật Bản, Hàn Quốc trước đây cũng dựa vào nguồn ODA của Hoa Kỳ, WB, ADB để hiện đại hóa hệ thống giao thông vận tải của mình.

6.1.4.1.2 ODA giúp các nước nghèo tiếp thu những thành tựu khoa học, công nghệ hiện đại và phát triển nguồn nhân lực

Những lợi ích quan trọng mà ODA mang lại cho các nước nhận tài trợ là công nghệ, kỹ thuật hiện đại, kỹ xảo chuyên môn và trình độ quản lý tiên tiến. Các nhà tài trợ còn ưu tiên đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực vì họ tin tưởng rằng việc phát triển của một quốc gia quan hệ mật thiết với việc phát triển nguồn nhân lực. Đây mới chính là những lợi ích căn bản, lâu dài đối với nước nhận tài trợ. Có điều là những lợi ích này thật khó có thể lượng hóa được! Vì vậy chúng ta sẽ chọn loại hình hợp tác kỹ thuật của Nhật Bản - nước đứng đầu thế giới về cung cấp ODA, để minh họa cho vai trò nêu trên của ODA.

Hợp tác kỹ thuật là một bộ phận quan trọng trong ODA của Nhật Bản và được chính phủ Nhật Bản đặc biệt coi trọng. Hợp tác kỹ thuật bao gồm hàng loạt các hoạt

động rộng rãi từ việc xuất bản và cung cấp sách, tài liệu kỹ thuật bằng nhiều thứ tiếng. Các chương trình hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật Bản thực hiện được tiến hành dưới các hình thức: nhận người sang học tập ở Nhật Bản; gửi các chuyên gia Nhật và cung cấp trang thiết bị, vật liệu, cử các nhân viện tình nguyện từ tổ chức những người tình nguyện hợp tác Hải ngoại Nhật Bản (JOCV). Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (Japan International Cooperation Agency-JICA) được thành lập tháng 8 năm 1974, là tổ chức duy nhất thực hiện các chương trình hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật Bản bảo trợ.

Việc *huấn luyện, đào tạo,* là một phần của hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật đảm nhận. Dạng hợp tác này nhằm đào tạo cán bộ chuyên môn để đóng góp vào sự phát triển kinh tế, xã hội của các nước có người được huấn luyện, đào tạo. Bởi vì việc đào đạo được thực hiện ở Nhật Bản, các học viên có cơ hội tìm hiểu văn hóa, xã hội và nền kinh tế Nhật Bản. Nhờ đó, họ trở lại đất nước mình cùng với những tri thức, kỹ năng thu được qua quá trình đào tạo và sự hiểu biết rộng về Nhật Bản.

Nhật Bản còn thực hiện một chương trình đào tạo gọi là chương trình đào tạo ở nước thứ ba. Chương trình đào tạo ở nước thứ ba cơ bản giống với hợp tác kỹ thuật theo kiểu dự án. Việc quản lý do nước thứ ba tiến hành dựa trên việc ký một văn bản về nghiên cứu và phát triển.... Còn Nhật Bản cung cấp, viện trợ hoặc cử chuyên gia, chịu phí tổn về đào tạo và các phương tiện khác. Hệ thống này nhằm thúc đẩy hợp tác kỹ thuật giữa các nước đang phát triển và chuyển giao đầy đủ công nghệ. Từ tháng 3/1975, Nhật Bản đã liên tục thực hiện chương trình đào tạo ở nước thứ ba, từ năm này sang năm khác, tại trung tâm nghiên cứu và đào tạo Korat (Thái Lan) về dâu tằm tơ...

Việc *cử chuyên gia* là một hình thức hợp tác kỹ thuật đã có lịch sử lâu dài. Việc này được tiến hành theo các ký kết quốc tế giữa Nhật Bản với các nước đang phát

triển hoặc theo yêu cầu của các tổ chức đa phương. Việc cử chuyên gia được tiến hành theo nhiều cách khác nhau. Trong mỗi trường hợp, mục đích chính là chuyển giao hiểu biết, công nghệ cho các nước đang phát triển thông qua định hướng, điều tra và nghiên cứu, góp ý.... Việc cải tiến trình độ công nghệ của các nước đang phát triển cuối cùng sẽ góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của họ.

Kể từ khi Nhật Bản bắt đầu chương trình hợp tác kỹ thuật sau chiến tranh Thế giới thứ II, việc cử chuyên gia chủ yếu hướng về các nước Châu á. Tuy nhiên, gần đây, các khu vực khác cũng có yêu cầu ngày càng tăng và trong năm tài chính 1982, Châu á nhận được 59,5% tổng số chuyên gia Nhật; Trung Cận Đông 6,3%; Châu Phi 5,9% và Mỹ La Tinh là 19,7%. Trong các năm tài chính 1954-1990, tổng số chuyên gia Nhật Bản được cử là 32.034 người, phân theo khu vực địa lý như sau: Châu á 18.947, Châu Phi 2.564, Trung Cận Đông 2.702, Mỹ La Tinh 8.766, Châu Âu 216, Châu Đại Dương 477, nơi khác 1.362.

Cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập cũng là một bộ phận của chương trình hợp tác kỹ thuật.

Nhật Bản bắt đầu sự hợp tác thông qua việc cung cấp thiết bị và vật liệu vào năm tài chính 1964. ở đây, cung cấp thiết bị và vật liệu có nghĩa là cung cấp những thiết bị và vật liệu với tư cách là một bộ phận của chương trình hợp tác kỹ thuật. Nhưng để phân biệt sự cung cấp đó với sự cung cấp thiết bị và vật liệu trongkhuôn khổ viện trợ chung không hoàn lại, ta tạm gọi là cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập. Việc cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập được kết hợp với việc Nhật Bản cử chuyên gia và đào tạo kỹ thuật tại Nhật Bản đã nâng cao hiệu quả của hợp tác kỹ thuật. Trong thời gian từ 1964 đến 1987, đã có 910 trường hợp Nhật Bản cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập, trị giá tổng cộng khoảng 15,7 tỷ Yên, phân phối như sau: 43%

tổng số cho Châu á - Châu Đại Dương; 28% cho Trung Cận Đông; 25% cho Mỹ La Tinh và 4% cho các khu vực khác.

Nhật Bản còn thực hiện *hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án.* Các chương trình hợp tác kỹ thuật do Chính phủ Nhật giao cho JICA thực hiện gồm 3 loại: đào tạo kỹ thuật tại Nhật, cử chuyên gia Nhật sang các nước, cung cấp thiết bị và vật liệu. 3 thể loại hợp tác kỹ thuật này có thể được thực hiện một cách độc lập, nhưng để có sự phối hợp tốt hơn và có hiệu quả hơn đôi khi 3 thể loại này được kết hợp thành một thể loại mới về hợp tác kỹ thuật được gọi là "hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án". Mục tiêu của hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án là chuyển giao công nghệ cho các kỹ sư, kỹ thuật viên, nhân viên y tế... của các nước nhận viện trợ bằng cách cho họ tham gia vào các dự án phát triển thuộc các lĩnh vực cụ thể như nông nghiệp, lâm nghiệp, đánh cá, y tế, nghiên cứu về dân số và kế hoạch hóa gia đình, dạy nghề và các hoạt động nghiên cứu liên quan đến lĩnh vực đó. Gần đây, các nước đang phát triển đã nêu ngày càng nhiều yêu cầu hợp tác theo thể loại này, tính chất của các yêu cầu đó có xu hướng trở nên toàn diện hơn, lớn hơn về quy mô so với trước đây.

Hợp tác kỹ thuật của Nhật Bản là một ví dụ rất sinh động về vai trò của hỗ trợ phát triển chính thức trong việc giúp các nước đang phát triển tiếp thu những thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại, công nghệ tiên tiến và phát triển nguồn nhân lực.

6.1.4.1.3 ODA giúp các nước đang phát triển điều chỉnh cơ cấu kinh tế

Do dân số tăng nhanh, sản xuất tăng chậm và cung cách quản lý kinh tế, tài chính kém hiệu quả, các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước Châu Phi đang vấp phải nhiều khó khăn kinh tế như nợ nước ngoài và thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế ngày càng tăng. Để giải quyết các vấn đề này, các quốc gia đang cố gắng hoàn thiện cơ cấu kinh tế bằng cách phối hợp với Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ

quốc tế và các tổ chức quốc tế khác tiến hành chính sách điều chỉnh cơ cấu. Chính sách này dự định chuyển chính sách kinh tế Nhà nước đóng vai trò trung tâm sang chính sách khuyến khích nền kinh tế phát triển theo định hướng phát triển khu vực kinh tế tư nhân.

Thế giới đã thừa nhận sự cần thiết của loại hình viện trợ này đối với các nước đang phát triển và Nhật Bản cũng chú trọng tới loại hình này. Nhật Bản tích cực tham gia hỗ trợ cho các cuộc cải cách này. Đặc biệt, từ năm 1988 đến 1990, Nhật Bản đã dành khoảng 52 tỷ Yên để cấp viện trợ không hoàn lại dưới dạng đồng tài trợ với các tổ chức quốc tế. Nhật Bản cũng đã cấp viện trợ không hoàn lại nhằm hỗ trợ cho việc điều chỉnh cơ cấu kinh tế ở Châu Phi và các nước khác. Trong 3 năm từ 1987 đến 1989, Nhật đã cấp 61,7 tỷ Yên để hỗ trợ hoàn thiện cơ cấu kinh tế cho 26 nước Châu Phi. Từ năm 1990 đến 1992 đã cấp 600 triệu đô la Mỹ cho Mông Cổ, Pêru và các nước khác ở Châu á, Trung và Nam Mỹ. Trong giai đoạn 3 năm từ 1993 đến 1995, Nhật Bản đã dành một khoản viện trợ tổng cộng khoảng gần 700 triệu đô la Mỹ để hỗ trợ điều chỉnh cơ cấu kinh tế ở các nước đang phát triển.

6.1.4.1.4 ODA góp phần tăng khả năng thu hút vốn FDI và tạo điều kiện để mở rộng đầu tư phát triển trong nước ở các nước đang và chậm phát triển

Các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài khi quyết định bỏ vốn đầu tư vào một nước, trước hết họ quan tâm tới khả năng sinh lợi của vốn đầu tư tại nước đó. Họ cảnh giác với những nguy cơ làm tăng các phí tổn của đầu tư.

Một cơ sở hạ tầng yếu kém như hệ thống giao thông chưa hoàn chỉnh, phương tiện thông tin liên lạc thiếu thốn và lạc hậu, hệ thống cung cấp năng lượng (điện, nhiên liệu) không đủ cho nhu cầu sẽ làm nản lòng các nhà đầu tư vì rằng những phí tổn mà họ phải trả cho việc sử dụng những tiện nghi hạ tầng sẽ lên cao, chưa kể đến

thiệt hại như hoạt động của nhà máy, xí nghiệp phải dừng vì mất điện, công trình xây dựng bỏ dở vì không có nước.

Một hệ thống ngân hàng lạc hậu cũng là lý do làm cho các nhà đầu tư e ngại, vì những chậm trễ, ách tắc trong hệ thống thanh toán và sự thiếu thốn các dịch vụ ngân hàng hỗ trợ cho đầu tư sẽ làm phí tổn đầu tư gia tăng, dẫn tới hiệu quả đầu tư giảm sút.

Như vậy, đầu tư của Chính phủ vào việc nâng cấp, cải thiện và xây dựng mới các cơ sở hạ tầng, hệ thống tài chính, ngân hàng đều hết sức cần thiết, nhằm làm cho môi trường đầu tư trở nên hấp dẫn hơn. Nhưng vốn đầu tư cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng rất lớn, trong nhiều trường hợp, các nước đang phát triển cần phải dựa vào nguồn vốn ODA để bổ sung cho vốn đầu tư hạn hẹp từ ngân sách Nhà nước. Một khi môi trường đầu tư được cải thiện sẽ làm tăng sức hút dòng vốn FDI. Nguồn vốn ODA của Mỹ, Nhật và một số nước khác chủ yếu được đầu tư để phát triển cơ sở hạ tầng của các nước Đông á. Nhờ cơ sở hạ tầng phát triển mà các nước này có điều kiện thuận lợi trong việc thu hút đầu tư trực tiếp của nước ngoài.

Mặt khác, việc sử dụng vốn ODA để đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng sẽ tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trong nước tập trung đầu tư vào các công trình sản xuất kinh doanh có khả năng mang lại lợi nhuận.

Tóm lại, ODA không chỉ là một nguồn vốn bổ sung quan trọng cho các nước đang và chậm phát triển mà còn có tác dụng làm tăng khả năng thu hút vốn từ nguồn FDI và tạo điều kiện để mở rộng đầu tư phát triển trong nước, góp phần thực hiện thành công chiến lược hướng ngoại. Tất cả các nước theo đuổi chiến lược hướng ngoại đều có nhịp độ tăng trưởng kinh tế rất nhanh và biến đổi cơ cấu kinh tế trong nước mạnh mẽ trong một thời gian ngắn để chuyển từ nước Nông - Công

nghiệp thành những nước Công - Nông nghiệp hiện đại, có mức thu nhập bình quân đầu người cao.

6.1.4.2 Đối với các nhà tài trợ

6.1.4.2.1 Đem lại lợi nhuận cho hàng hoá, dịch vụ và tư vấn trong nước

Thông qua viện trợ ODA các nhà tài trợ đã mang tới cho các nước đang phát triển vốn, khả năng tiếp thu những thành tựu khoa học, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến. ODA còn giúp các nước nghèo hoàn thiện cơ cấu kinh tế, phát triển nguồn nhân lực và tăng khả năng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài .

Về phần mình, các nhà tài trợ được gì từ những hoạt động nhân đạo, hào phóng và đầy tinh thần cộng đồng của mình? Các nước viện trợ nói chung đều không quên mưu cầu lợi ích cho mình, vừa gây ảnh hưởng chính trị, vừa đem lại lợi nhuận cho hàng hoá, dịch vụ và tư vấn trong nước. **Bỉ, Đức và Đan Mạch yêu cầu khoảng 50% viện trợ dành cho các nước đang phát triển phải được dùng để mua hàng hoá và dịch vụ của nước mình .** Canađa yêu cầu cao nhất, tới 65%. Thụy Sĩ chỉ yêu cầu 1,7%, Hà Lan 2,2%, hai nước này được coi là những nước có tỷ lệ ODA yêu cầu phải mua hàng hoá và dịch vụ của nhà tài trợ thấp. Thấp hơn cả là Niu Dilân với 0%. Nhìn chung, 22% viện trợ của DAC phải được sử dụng để mua hàng hoá và dịch vụ của các quốc gia viện trợ (Judith, et al., 1998)

6.1.4.2.2 Tăng cường lợi ích chính trị của các nước tài trợ

Các nước phát triển sử dụng ODA như một công cụ chính trị, xác định vị trí và ảnh hưởng của mình tại các nước và khu vực tiếp nhận ODA.

Mỹ là một trong những ví dụ là nước dùng ODA làm công cụ để thực hiện ý đồ gây " ảnh hưởng chính trị trong thời gian ngắn". Chính sách viện trợ của Mỹ nhằm mở đường cho hoạt động ngoại giao. Mỹ "lái" các nước nhận viện trợ chấp nhận một

lập trường nào đó của Mỹ trong ngoại giao và tác động, can thiệp vào sự phát triển chính trị của các nước đang phát triển. Viện trợ kinh tế cũng là thủ đoạn chính trong việc tiến hành thâm nhập văn hoá tư tưởng đối với nước nhận viện trợ. Chẳng hạn, đòi các nước nhận viện trợ đề cao vai trò của kinh tế tư nhân, tiếp nhận tư tưởng, lối sống của các nước tài trợ. Viện trợ của các nước phát triển không chỉ đơn thuần là trợ giúp hữu nghị, mà còn là một công cụ lợi hại để kiếm lời cả về kinh tế lẫn chính trị cho nước tài trợ. Những nước cấp viện trợ gò ép các nước nhận phải thay đổi chính sách phát triển cho phù hợp với lợi ích của bên tài trợ

Ví dụ thứ hai là Nhật bản. Nhật Bản hiện là nhà tài trợ hàng đầu thế giới và cũng là nhà tài trợ biết sử dụng ODA như là một công cụ ngoại giao lợi hại. ODA của Nhật Bản đưa lại lợi ích cho nước nhận và đồng thời mang lại lợi ích tốt nhất cho nước Nhật. Rơi vào tình trạng kiệt quệ sau chiến tranh thế giới thứ hai, là một nước nghèo tài nguyên thiên nhiên, Nhật Bản đã lựa chọn con đường phát triển kinh tế bằng đẩy mạnh xuất khẩu. Do vậy, Nhật Bản rất cần mở rộng thị trường ra nước ngoài để thúc đẩy các ngành sản xuất trong nước phát triển và tăng cường các mối quan hệ bị gián đoạn trong thời kỳ chiến tranh. Khu vực Đông Nam A đặc biệt hấp dẫn Nhật Bản về thị trường tiêu thụ hàng hoá và thị trường đầu tư. Thông qua bồi thường chiến tranh, Nhật Bản đã bình thường hoá quan hệ ngoại giao với các nước Đông Nam A. Thời kỳ này, viện trợ của Nhật Bản chủ yếu bằng hàng hoá. Như vậy,“ một công đôi việc”, không chỉ đem lại lợi ích cho các nước nhận viện trợ, thông qua bồi thường chiến tranh, Nhật Bản đã thu được lợi ích to lớn để phát triển kinh tế của chính họ. Cho vay bằng hàng hoá, dịch vụ là cách tốt nhất để giới thiệu sản phẩm ra nước ngoài. Không vội vã, đầy thận trọng, từng bước Nhật Bản đã biến Đông Nam A thành thị trường tiêu thụ sản phẩm hết sức an toàn cho mình.

6.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

6.2.1 Khái niệm và đặc điểm

6.2.1.1 Khái niệm

FDI xuất hiện khi một nhà đầu tư ở một nước mua tài sản có ở một nước khác với ý định quản lý nó. *Quyền kiểm soát* (control- tham gia vào việc đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến chiến lược và các chính sách phát triển của công ty) là tiêu chí cơ bản giúp phân biệt giữa FDI và đầu tư chứng khoán.

Theo các chuẩn mực của Quĩ tiền tệ thế giới (IMF) và Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), FDI được định nghĩa bằng một khái niệm rộng hơn.

Theo IMF: *FDI nhằm đạt được những lợi ích lâu dài trong một doanh nghiệp hoạt động trên lãnh thổ của một nền kinh tế khác nền kinh tế nước chủ đầu tư, mục đích của chủ đầu tư là giành quyền quản lý thực sự doanh nghiệp.*

Theo OECD: *Đầu tư trực tiếp được thực hiện nhằm thiết lập các mối quan hệ kinh tế lâu dài với một doanh nghiệp đặc biệt là những khoản đầu tư mang lại khả năng tạo ảnh hưởng đối với việc quản lý doanh nghiệp nói trên bằng cách: (i) Thành lập hoặc mở rộng một doanh nghiệp hoặc một chi nhánh thuộc toàn quyền quản lý của chủ đầu tư; (ii) Mua lại toàn bộ doanh nghiệp đã có; (iii) Tham gia vào một doanh nghiệp mới; (iv) Cấp tín dụng dài hạn (> 5 năm).*

Hai định nghĩa trên nhấn mạnh đến mục tiêu thực hiện các *lợi ích dài hạn* của một chủ thể cư trú tại một nước, được gọi là nhà đầu tư trực tiếp thông qua một chủ thể khác cư trú ở nước khác, gọi là doanh nghiệp nhận đầu tư trực tiếp. Mục tiêu lợi ích dài hạn đòi hỏi phải có một quan hệ lâu dài giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp nhận đầu tư trực tiếp, đồng thời nhà đầu tư có một mức độ ảnh hưởng đáng kể đối với việc quản lý doanh nghiệp này.

Khái niệm của WTO: Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) xảy ra khi một nhà đầu tư từ một nước (nước chủ đầu tư) có một tài sản ở nước khác (nước thu hút đầu tư) cùng với quyền kiểm soát tài sản đó. Quyền kiểm soát là dấu hiệu để phân biệt FDI với các hoạt động đầu tư khác.

Theo qui định của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ban hành năm 1996 "Đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành hoạt động đầu tư theo qui định của Luật này".

Luật Đầu Tư năm 2005 tại Việt Nam có đưa ra khái niệm về "đầu tư", "đầu tư trực tiếp", "đầu tư nước ngoài" nhưng không đưa ra khái niệm "đầu tư trực tiếp nước ngoài". Tuy nhiên, từ các khái niệm trên có thể hiểu: "FDI là hình thức đầu tư do nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn đầu tư và tham gia kiểm soát hoạt động đầu tư ở Việt Nam hoặc nhà đầu tư Việt Nam bỏ vốn đầu tư và tham gia kiểm soát hoạt động đầu tư ở nước ngoài theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan".

Tóm lại có thể hiểu *FDI là một hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một nước đầu tư toàn bộ hay phần đủ lớn vốn đầu tư cho một dự án ở nước khác nhằm giành quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát dự án đó.*

FDI có thể hiểu theo hai nghĩa FDI vào (người nước ngoài nắm quyền kiểm soát các tài sản của một nước A) hoặc FDI ra (các nhà đầu tư nước A nắm quyền kiểm soát các tài sản ở nước ngoài). Nước mà ở đó chủ đầu tư định cư được gọi là nước chủ đầu tư (home country); nước mà ở đó hoạt động đầu tư được tiến hành gọi là nước nhận đầu tư (host country).

6.2.1.2 Đặc điểm

***FDI chủ yếu là đầu tư tư nhân với mục đích hàng đầu là tìm kiếm lợi nhuận*:** theo cách phân loại ĐTNN của nhiều tài liệu và theo qui định của luật pháp nhiều nước, FDI là đầu tư tư nhân. **Tuy nhiên, luật pháp của một số nước (ví dụ như Việt Nam) qui định trong trường hợp đặc biệt FDI có thể có sự tham gia góp vốn của Nhà nước. Dù chủ thể là tư nhân hay Nhà nước, cũng cần khẳng định FDI có mục đích ưu tiên hàng đầu là lợi nhuận. Các** nước nhận đầu tư, nhất là các nước đang phát triển phải đặc biệt lưu ý điều này khi tiến hành thu hút FDI. Các nước tiếp nhận vốn FDI cần phải xây dựng cho mình một hành lang pháp lý đủ mạnh và các chính sách thu hút FDI hợp lý để hướng FDI vào phục vụ cho các mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội của nước mình, tránh tình trạng FDI chỉ phục vụ cho mục đích tìm kiếm lợi nhuận của các chủ đầu tư.

Các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp một tỷ lệ vốn tối thiểu trong vốn pháp định hoặc vốn điều lệ tuỳ theo quy định của luật pháp từng nước để giành *quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát* doanh nghiệp nhận đầu tư. Luật các nước thường quy định không giống nhau về vấn đề này. Luật Mỹ quy định tỷ lệ này là 10%, Pháp và Anh là 20%, Việt Nam là 30% và trong những trường hợp đặc biệt có thể giảm nhưng không dưới 20%, còn theo qui định của OECD (1996) thì tỷ lệ này là 10% các cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết của doanh nghiệp - mức được công nhận cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia thực sự vào quản lý doanh nghiệp.

Tỷ lệ góp vốn của các chủ đầu tư sẽ quy định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên, đồng thời lợi nhuận và rủi ro cũng được phân chia dựa vào tỷ lệ này.

Chủ đầu tư tự quyết định đầu tư, quyết định sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về lỗ, lãi. Hình thức này mang tính khả thi và hiệu quả kinh tế cao, không có những ràng buộc về chính trị.

Thu nhập của chủ đầu tư phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mà họ bỏ vốn đầu tư, nó mang tính chất thu nhập kinh doanh chứ không phải lợi tức.

FDI thường kèm theo chuyển giao công nghệ cho các nước tiếp nhận đầu tư thông qua việc đưa máy móc, thiết bị, bằng phát minh, sáng chế, bí quyết kỹ thuật, cán bộ quản lý, ... vào nước nhận đầu tư để thực hiện dự án.

6.2.2 Phân loai FDI

6.2.2.1 Theo cách thức xâm nhập

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- Đầu tư mới (greenfield investment): Chủ đầu tư nước ngoài góp vốn để xây dựng một cơ sở sản xuất, kinh doanh mới tại nước nhận đầu tư. Hình thức này thường được các nước nhận đầu tư đánh giá cao vì nó có khả năng tăng thêm vốn, tạo thêm việc làm và giá trị gia tăng cho nước này.

- Sáp nhập và mua lại (merger & acquisition): chủ đầu tư nước ngoài mua lại hoặc sáp nhập một cơ sở sản xuất kinh doanh sẵn có ở nước nhận đầu tư. Theo qui định của Luật Cạnh tranh được Quốc hội Việt Nam thông qua tháng 12 năm 2004 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005: *Sáp nhập (merger) doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập; Mua lại (acquisition) doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại*. FDI chủ yếu

diễn ra dưới hình thức mua lại. M&A được nhiều chủ đầu tư ưa chuộng hơn hình thức đầu tư mới vì chi phí đầu tư thường thấp hơn và cho phép chủ đầu tư tiếp cận thị trường nhanh hơn.

6.2.2.2 Theo quan hệ về ngành nghề, lĩnh vực giữa chủ đầu tư và đối tượng tiếp nhận đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- FDI theo chiều dọc (vertical FDI): nhằm khai thác nguyên, nhiên vật liệu (Backward vertical FDI) hoặc để gần gũi người tiêu dùng hơn thông qua việc mua lại các kênh phân phối ở nước nhận đầu tư (Forward vertical FDI). Như vậy, doanh nghiệp chủ đầu tư và doanh nghiệp nhận đầu tư nằm trong cùng một dây chuyền sản xuất và phân phối một sản phẩm cuối cùng.

- FDI theo chiều ngang (horizontal FDI): hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất cùng loại sản phẩm hoặc các sản phẩm tương tự như chủ đầu tư đã sản xuất ở nước chủ đầu tư. Như vậy, yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của hình thức FDI này chính là sự khác biệt của sản phẩm. Thông thường FDI theo chiều ngang được tiến hành nhằm tận dụng các lợi thế độc quyền hoặc độc quyền nhóm đặc biệt là khi việc phát triển ở thị trường trong nước vi phạm luật chống độc quyền.

- FDI hỗn hợp (conglomerate FDI): Doanh nghiệp chủ đầu tư và doanh nghiệp tiếp nhận đầu tư hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau.

6.2.2.3 Theo định hướng của nước nhận đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- FDI thay thế nhập khẩu: hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất và cung ứng cho thị trường nước nhận đầu tư các sản phẩm mà trước đây nước này phải nhập

khẩu. Các yếu tố ảnh hưởng nhiều đến hình thức FDI này là dung lượng thị trường, các rào cản thương mại của nước nhận đầu tư và chi phí vận tải.

- FDI tăng cường xuất khẩu: Thị trường mà hoạt động đầu tư này nhắm tới không phải hoặc không chỉ dừng lại ở nước nhận đầu tư mà là các thị trường rộng lớn hơn trên toàn thế giới và có thể có cả thị trường ở nước chủ đầu tư. Các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến dòng vốn FDI theo hình thức này là khả năng cung ứng các yếu tố đầu vào với giá rẻ của các nước nhận đầu tư như nguyên vật liệu, bán thành phẩm.

- FDI theo các định hướng khác của Chính phủ: Chính phủ nước nhận đầu tư có thể áp dụng các biện pháp khuyến khích đầu tư để điều chỉnh dòng vốn FDI chảy vào nước mình theo đúng ý đồ của mình, ví dụ như tăng cường thu hút FDI để giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán.

6.2.2.4 Theo định hướng của chủ đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 2 hình thức:

- FDI phát triển (expansionary FDI): nhằm khai thác các lợi thế về quyền sở hữu của doanh nghiệp ở nước nhận đầu tư. Hình thức đầu tư này giúp chủ đầu tư tăng lợi nhuận bằng cách tăng doanh thu nhờ mở rộng thị trường ra nước ngoài.

- FDI phòng ngự (defensive FDI): nhằm khai thác nguồn lao động rẻ ở các nước nhận đầu tư với mục đích giảm chi phí sản xuất và như vậy lợi nhuận của các chủ đầu tư cũng sẽ tăng lên.

6.2.2.5 Theo hình thức pháp lý

Tùy theo qui định của luật pháp nước nhận đầu tư, FDI có thể được tiến hành dưới nhiều hình thức pháp lý khác nhau. ở Việt Nam, FDI được tiến hành dưới các hình thức pháp lý chủ yếu là:

- *Hợp đồng hợp tác kinh doanh*: là văn bản ký kết giữa hai bên hoặc nhiều bên để tiến hành đầu tư kinh doanh ở Việt Nam trong đó qui định trách nhiệm vụ chia kết quả kinh doanh cho mỗi bên mà không thành lập pháp nhân mới .

Hình thức FDI này có sự tham gia của cả chủ đầu tư Việt Nam và chủ đầu tư nước ngoài. Điểm đặc biệt của hình thức này là không hình thành pháp nhân mới (các bên đối tác thực hiện quyền và nghĩa vụ của Hợp đồng với tư cách pháp nhân cũ của mình). Hình thức này thường áp dụng đối với một số ngành kinh tế đặc biệt như Viễn thông, dầu khí, ... hoặc chỉ áp dụng khi các chủ đầu tư nước ngoài thâm nhập vào một thị trường mới mà họ chưa biết rõ.

- Doanh nghiệp liên doanh: là doanh nghiệp được thành lập tại Việt Nam trên cơ sở hợp đồng liên doanh ký giữa 2 bên hoặc nhiều bên, trường hợp đặc biệt có thể được thành lập trên cơ sở hiệp định ký kết giữa Chính phủ Việt Nam với Chính phủ nước ngoài, để tiến hành đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam.

Trong hình thức FDI này, cũng có sự tham gia của cả chủ đầu tư Việt Nam và chủ đầu tư nước ngoài. Khác với hợp đồng hợp tác kinh doanh, liên doanh hình thành pháp nhân mới ở Việt Nam và là pháp nhân Việt Nam.

- Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài: là doanh nghiệp thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, do nhà đầu tư nước ngoài thành lập tại Việt Nam, tự quản lý và chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

Khác với hai hình thức trên, hình thức FDI này không có sự tham gia của chủ đầu tư Việt Nam. Cũng giống như liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cũng hình thành pháp nhân mới ở Việt Nam và là pháp nhân Việt Nam.

Ngoài ra, FDI ở Việt Nam còn được tiến hành bằng các hình thức Xây dựng - Kinh doanh - Chuyển giao (BOT), Xây dựng - Chuyển giao - Kinh doanh (BTO), Xây dựng - Chuyển giao (BT).

6.3 Đầu tư chứng khoán nước ngoài (FPI)

6.4.1 Khái niệm và đặc điểm

6.4.1.1 Khái niệm

Đầu tư gián tiếp nước ngoài qua chứng khoán là việc bỏ vốn tiền tệ ra mua các chứng khoán để kiếm lời. Kiếm lời trong đầu tư chứng khoán có thể là từ thu nhập cổ tức, trái tức, cũng có thể do chênh lệch giá do kinh doanh chứng khoán đem lại.

Đầu tư chứng khoán nước ngoài là hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một nước mua chứng khoán của các công ty, các tổ chức phát hành ở một nước khác với một mức khống chế nhất định để thu lợi nhuận nhưng không nắm quyền kiểm soát trực tiếp đối với tổ chức phát hành chứng khoán.

6.4.1.2 Đặc điểm

- Chủ đầu tư nước ngoài chỉ nắm giữ chứng khoán, không nắm quyền kiểm soát hoạt động của tổ chức phát hành chứng khoán;

- Số lượng chứng khoán mà các công ty nước ngoài được mua có thể bị khống chế ở mức độ nhất định tuỳ theo từng nước;

- Thu nhập của chủ đầu tư: cố định hoặc không tùy loại chứng khoán mà họ đầu tư;

- Phạm vi đầu tư chỉ giới hạn trong số các hàng hóa đang lưu hành trên thị trường chứng khoán của nước nhận đầu

- Đầu tư chứng khoán không được tiến hành với mục đích giành một mức độ ảnh hưởng đáng kể đối với doanh nghiệp được đầu tư, mà chỉ với kỳ vọng về một khoản lợi nhuận tương lai dưới dạng cổ túc hoặc phần chênh lệch giá. Trong khi đó, đặc điểm quan trọng nhất của FDI là nó được thực hiện với mục đích giành quyền

kiểm soát hoặc giành được ảnh hưởng đáng kể trong quản lý doanh nghiệp được đầu tư.

- Các nhà đầu tư chứng khoán thường là các tổ chức tài chính, các nhà đầu tư tổ chức, các nhà đầu tư cá nhân. Trong khi các nhà đầu tư trực tiếp thường là các nhà sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ.

Từ đầu thập kỷ 1990, quy mô dòng đầu tư chứng khoán nước ngoài vào các nước đang phát triển đã nhỏ hơn so với dòng FDI vào các nước này.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng các doanh nghiệp với chính sách tài chính linh hoạt thường tiến hành đầu tư chứng khoán và không nhất thiết là do mục đích đầu cơ tài chính mà nhằm mục đích quản trị rủi ro. Đầu tư chứng khoán nước ngoài là một phần hoạt động của các TNC, nhưng giữ một vị trí khiêm tốn hơn so với FDI.

6.4.2 Các hình thức

6.4.2.1 Đầu tư gián tiếp nước ngoài vào cổ phiếu

Khái niệm

Là hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư nước ngoài đầu tư bằng cách mua cổ phiếu của các công ty, các tổ chức phát hành của một nước khác ở mức khống chế nhất định để thu lợi nhuận mà các chủ đầu tư không nắm quyền kiểm soát trực tiếp đối với tổ chức hành cổ phiếu.

Đặc điểm

Hình thức đầu tư gián tiếp nước ngoài qua cổ phiếu mang những đặc điểm sau :

- Người bỏ vốn và người quản lý vốn không phải là một chủ thể, quyền sở hữu và quyền sử dụng vốn tách rời nhau.

- Bên tiếp nhận đầu tư có quyền chủ động hoàn toàn trong kinh doanh.

- Tuỳ theo từng nước, số lượng cổ phiếu mà nhà đầu tư nước ngoài được mua bị khống chế ở mức độ nhất định.

- Phạm vi đầu tư có giới hạn vì chủ đầu tư nước ngoài thường chỉ đầu tư vào những doanh nghiệp làm ăn có triển vọng.

- Chủ đầu tư nước ngoài thu lợi nhuận qua thu nhập của cổ phiếu là khoản thu không cố định, tuỳ thuộc vào kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Họ sẽ được chia lời dưới hình thức cổ tức, được lợi khi mệnh giá cổ phiếu gia tăng bởi tích luỹ nội bộ của công ty, được lợi khi giá cổ phiếu trên thị trường tăng cao hơn mệnh giá.

- Cổ tức là lợi nhuận mà công ty cổ phần chia cho cổ đông theo cổ phần nắm giữ. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến cổ tức :

Lợi nhuận của công ty: Những sự thay đổi của công ty như địa vị công ty (tình hình cạnh tranh, độc quyền ...) điều kiện sản xuất, giá thành, chính sách của công ty... làm cho lợi nhuận của công ty thay đổi, lãi được chia cũng thay đổi.

Tình hình tài chính: Lợi nhuận thu được nhiều khi không phải là tiền mặt. Công ty phải thông qua ngân hàng mới có tiền mặt để chia. Khi tình hình tài chính căng thẳng, lãi suất cao, khó rút tiền mặt làm cho cổ tức không thể phân phối theo kế hoạch đã định... ngân hàng cũng có thể chi phối công ty, yêu cầu công ty áp dụng chính sách kinh doanh bảo thủ, giảm bớt lãi định chia để đảm bảo an toàn cho ngân hàng, ảnh hưởng đến mức lãi dành chia cho cổ tức..

Chính sách thuế: Sự thay đổi mức thuế, chế độ khấu hao ... làm thay đổi lợi nhuận của công ty, do đó làm thay đổi cổ tức.

Tình hình lạm phát: Nếu lạm phát tăng, vật giá tăng lên, thu nhập bán hàng danh nghĩa tăng, nếu lãi suất thị trường không tăng thì số tiền đầu tư vào cổ phiếu tăng sẽ làm tăng giá cổ phiếu. Nhưng nếu lạm phát tăng vọt, giá cổ phiếu có thể tồi

tệ, tình hình khó lường trước được. Lạm phát tăng làm sức mua của xã hội giảm, làm cho xí nghiệp tiêu điều, thất nghiệp tăng sẽ tác động đến thị trường cổ phiếu.

Ngoài ra, khi mức tiêu dùng của dân cư tăng, kỹ thuật công nghệ mới phát triển, xuất khẩu tăng, sản xuất gia tăng ... lợi nhuận của công ty sẽ mang lại cổ tức lớn hơn.

- Hình thức này có ưu điểm là khi doanh nghiệp gặp rủi ro thì các chủ đầu tư nước ngoài ít bị thiệt hại vì vốn đầu tư được phân tán trong số đông những người mua cổ phiếu. Tuy vậy, hình thức này lại hạn chế khả năng thu hút vốn, kỹ thuật, công nghệ của chủ đầu tư nước ngoài vì có sự khống chế mức độ góp vốn tối đa, hiệu quả sử dụng vốn thường thấp.

Mua cổ phiếu nhà đầu tư được hưởng lợi tuỳ theo kết quả kinh doanh của công ty phát hành, không có sự bảo đảm chắc chắn như trái phiếu. Nhưng khi công ty làm ăn phát đạt, cổ phiếu có thể được chia lời nhiều hơn trái phiếu.

Mua cổ phiếu, nhà đầu tư nước ngoài có được nhiều cái lợi như vậy. Nhưng nếu mua không đúng loại cổ phiếu cần mua, mua phải cổ phiếu của các công ty đang trong thời kỳ khủng hoảng hoặc phá sản ... thì không những chẳng được lợi gì mà còn mất luôn cả vốn đầu tư. Chính vì thế, việc mua cổ phiếu đòi hỏi phải có sự lựa chọn và không gì có thể thay thế được kinh nghiệm của nhà đầu tư.

Nhà đầu tư phải tìm hiểu quá trình hoạt động của công ty, ngành kinh tế liên quan đến loại cổ phiếu đó, tìm hiểu xu hướng biến động của giá cả trên thị trường, cần phán đoán nhanh nhạy, mua bán đúng thời điểm.

6.4.2.2 Đầu tư gián tiếp nước ngoài qua trái phiếu

Khái niệm

Đầu tư gián tiếp nước ngoài qua trái phiếu là việc nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn tiền tệ ra mua trái phiếu để kiếm lời.

Khác với cổ phiếu thể hiện sự rủi ro và may mắn của việc góp phần sở hữu một công ty, trái phiếu đơn giản là một chứng chỉ vay nợ nói rằng: người vay đồng ý trả cho người giữ trái phiếu một khoản tiền nhất định tại một thời điểm nhất định trong tương lai.

Các tổ chức lớn như các chính phủ và các tập đoàn là những người vay lớn nhất trong các thị trường trái phiếu quốc tế. Thay vì dựa vào một ngân hàng nào đó để vay tiền, họ sẽ phát hành các trái phiếu để tăng quỹ tiền qua các đợt phát hành chứng khoán lớn để bán cho ngân hàng và các nhà đầu tư khác trên toàn thế giới.

Một trái phiếu là một giấy cam kết nợ, tạo cho người giữ nó quyền nhận một số tiền tại một thời điểm. người vay hay người phát hành trái phiếu phải trả lại số tiền ban đầu đã vay, số tiền này gọi là vốn gốc, phải trả lãi suất định kỳ để thưởng cho người mua trái phiếu để đầu tư.

Đặc điểm

- Đầu tư qua trái phiếu an toàn hơn đầu tư qua cổ phiếu , vì những lý do sau:

Dù làm ăn thua lỗ công ty vẫn phải trả đủ tiền lãi, không cắt giảm như cổ phiếu.

Giả sử một công ty bị phá sản, phải trả tiền cho các trái chủ và cổ đông thì trái chủ sẽ được trả đầu tiên (nhưng nếu công ty có lợi nhuận cao, công ty có thể chia thêm cổ tức cho người có cổ phần, thì trái chủ vẫn chỉ được hưởng như ở mức đã định mà thôi).

Nhìn chung, đầu tư vào trái phiếu, đặc biệt là trái phiếu của Chính phủ được xem như khoản đầu tư tương đối an toàn**.** Một Chính phủ, trong trường hợp tồi tệ

nhất, cũng có thể trả hết số trái phiếu đã phát hành thông qua đồng tiền quốc gia bằng một cách đơn giản là in thêm tiền.

- Trái phiếu có loại được miễn thuế thu nhập (trái phiếu chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương). Đối với những người có thu nhập cao sẽ có lợi khi mua loại trái phiếu này.

- Nhưng đầu tư qua trái phiếu cũng có những điểm bất lợi hơn đầu tư qua cổ phiếu, rất ít công ty có chương trình tái đầu tư tiền lãi trái phiếu, trong khi nhiều công ty có chương trình tái đầu tư cổ tức.

6.4.3 Những lợi ích và hạn chế trong đầu tư gián tiếp nước ngoài qua chứng khoán

6.4.4.1 Đối với người đầu tư chứng khoán

6.4.4.1.1 Những lợi ích

Các chứng khoán có giá là các phương tiện sinh lợi, mang lại thu nhập cho người sở hữu chúng. Chứng khoán có giá là những giấy chứng nhận sở hữu về vốn góp vào công ty cổ phần hoặc cho vay và quyền được hưởng thu nhập bằng tiền theo định kỳ dưới hình thức lợi tức cổ phần hay lợi tức tín dụng. .

Cổ phiếu có thể giúp nhà đầu tư thực hiện việc đầu tư vào bất kỳ lĩnh vực nào, không cần thiết phải có sự hiểu biết về kỹ thuật, công nghệ của lĩnh vực đó. Có thể đầu tư cổ phiếu vào lĩnh vực khai khoáng bằng cách mua cổ phiếu của các công ty khai khoáng, đầu tư vào bất động sản bằng cách mua cổ phiếu của các công ty kinh doanh nhà đất. Nếu không bằng lòng ở lĩnh vực này có thể bán cổ phiếu ở lĩnh vực đó đi mua để mua cổ phiếu của lĩnh vực khác.

Cổ phiếu có thể giúp nhà đầu tư thực hiện việc đầu tư vào các công ty nước ngoài một cách đơn giản.

Một cách thức đơn giản để đầu tư vào các công ty nước ngoài là mua cổ phiếu trên thị trường thế giới. Chẳng hạn, cổ phiếu của công ty Toyota ở Nhật, hoặc cổ phiếu của công ty Club Med ở Pháp có thể mua được ở Tokyo hay ở Paris thông qua nhân viên môi giới và gửi vào một tài khoản môi giới ở trong nước. Nhưng giá cổ phiếu của nước ngoài vẫn được định ở nước ngoài và cổ tức vẫn được trả bằng ngoại tệ.

Để thuận lợi cho các nhà đầu tư, tránh những bất tiện của việc nắm giữ cổ phiếu bằng ngoại tệ, các công ty đã đưa ra cổ phiếu của họ dưới dạng chứng nhận đầu tư tại các sở giao dịch chứng khoán địa phương trên toàn thế giới. Toàn bộ việc thanh toán và giá cả của các giấy chứng nhận này được xác định bằng tiền của nước sở tại, giống như các thẻ tín dụng sử dụng ở nước ngoài được ghi bằng tiền quốc gia của người cầm thẻ.

Với mức giá cả về cơ bản như nhau, các giấy chứng nhận cổ phiếu nước ngoài cho người giữ nó có các quyền đối với cổ phần nước ngoài. Khi cổ phiếu nước ngoài thay đổi giá trị, giấy chứng nhận của nó đang lưu hành ở nước khác cũng thay đổi về mặt giá trị. Ví dụ, các nhà đầu tư Bắc Mỹ có thể mua một phiếu ký quỹ của Mỹ (American Depository Receipt - ADR) để có các quyền đối với cổ phần nước ngoài. Bằng cách này, người mua một ADR đối với hãng Toyota không phải theo dõi giá cổ phiếu tính bằng đồng yên. Giá của ADR được tính bằng đô la ở các thị trường hối đoái Bắc Mỹ và các khoản lãi cổ phần được ghi có bằng đô la trực tiếp vào tài khoản của chủ sở hữu.

Cũng cần xem xét những rủi ro tiền tệ, vì giá trị của tờ chứng nhận cổ phiếu phụ thuộc vào tỷ giá hối đoái của đồng tiền đó. Chẳng hạn, nếu giá cổ phiếu của công ty Toyota giảm xuống thì một người dân ở California Nắm giữ một ADR của

hãng Toyota có thể vẫn có lãi nếu đồng Yên của Nhật Tăng giá so với đồng đô la đủ để bù đắp cho mức giảm giá của cổ phiếu.

Cổ phiếu có thị trường rộng lớn nên việc mua bán nhanh chóng và dễ dàng . Các nhà đầu tư quốc tế có thể mua cổ phiếu của hầu hết các công ty trên thế giới. Các cổ phiếu, trái phiếu tượng trưng cho một số vốn đầu tư được mua đi bán lại trên thị trường chứng khoán như một thứ hàng hoá. Người có vốn không sợ vốn của mình bị "chôn" không thể lấy ra được. Mà khi muốn, họ có thể bán lại các cổ phiếu, trái phiếu này trên thị trường chứng khoán để lấy tiền hay mua lại cổ phiếu, trái phiếu khác.

6.4.4.1.2 Những hạn chế

Rủi ro tài chính : Là rủi ro về khả năng thanh toán trái tức, cổ tức và hoàn vốn cho trái phiếu đầy đủ, đúng hạn hay không. Rủi ro tài chính có thể phát sinh do sự mất cân đối giữa doanh thu của doanh nghiệp và chi phí sản xuất, nợ nần của doanh nghiệp, do sự yếu kém trong quản lý tài chính của doanh nghiệp, quan hệ tài chính và tín dụng của doanh nghiệp với các trung gian tài chính xấu đi, các cơ sở đảm bảo cho phát hành chứng khoán bị suy yếu, giá trị tài sản thế chấp phát hành chứng khoán bị kém giá trị, ...

Rủi ro do yếu tố đầu cơ:

Yếu tố đầu cơ dễ gây ảnh hưởng dây chuyền làm cho cổ phiếu có thể tăng giá giả tạo. Việc này càng dễ xảy ra khi có nhiều người cùng cấu kết với nhau để mua vào hay bán ra một số cổ phiếu loại nào đó của công ty. Sự cấu kết sẽ tạo ra sự khan hiếm hay thừa thãi làm cho giá cổ phiếu có thể lên hay xuống đột ngột.

Rủi ro do mua bán nội gián:

Một cá nhân nào đó lợi dụng việc nắm được những thông tin nội bộ của một đơn vị kinh tế để mua hoặc bán cổ phiếu của đơn vị đó một cách không bình thường nhằm thu lợi cho mình ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu đó trên thị trường. Mua bán nội gián được xem là phi đạo đức về mặt thương mại, vì người có nguồn tin từ bên trong đó sẽ có lợi thế không hợp lý đối với nhà đầu tư khác để thu lợi riêng cho mình, đi ngược lại nguyên tắc: mọi nhà đầu tư đều phải có cơ hội như nhau. Mua bán nội gián được xem như là vi phạm quyền lợi chung vì lợi dụng nguồn thông tin từ bên trong.

Rủi ro lãi suất : Lãi suất đi vay của ngân hàng thương mại hay lãi suất tái chiết khấu của Ngân hàng Nhà nước biến động sẽ ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán trên thị trường. Lãi suất quan hệ tỷ lệ nghịch với giá cả chứng khoán. Lãi suất đi vay của ngân hàng giảm thì sẽ dẫn đến giá cả chứng khoán tăng. Lãi suất tái chiết khấu của ngân hàng Nhà nước giảm là điều kiện thuận lợi cho phát triển sản xuất kinh doanh. Những điều đó sẽ thúc đẩy đầu tư chứng khoán phát triển.

Còn nếu lãi suất tăng thì giá của chứng khoán sẽ hạ xuống và đầu tư chứng khoán bị ngừng trệ. Những nhân tố ảnh hưởng tới sự biến động của lãi suất là:

- Quan hệ cung và cầu vốn tín dụng trên thị trường.
- Chu kỳ phát triển kinh tế : tăng trưởng, khủng hoảng, suy thoái, phục hồi.
- Lạm phát làm cho lãi suất thực tế giảm xuống. Lạm phát chính là một yếu tố tiềm tàng làm ảnh hưởng đến lãi suất tín dụng.
- Chính sách lãi suất của chính phủ nước nhận đầu tư .
- Chiến tranh lãi suất chiết khấu trên thế giới.

Rủi ro sức mua tiền tệ : Giá cả chứng khoán được thể hiện bằng tiền. Tiền tệ biến động sẽ ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán. Tiền tệ biến động thường là do lạm phát hay giảm phát, hay còn do cải cách tiền tệ.

Lạm phát làm cho sức mua tiền tệ giảm xuống, do đó làm cho giá cả tăng lên và thu nhập thực tế của cổ tức và trái tức giảm đi, giá trị hoàn vốn của trái phiếu cũng giảm xuống.

Giảm phát làm cho sức mua tiền tệ tăng lên, do đó làm cho doanh thu xuất khẩu của doanh nghiệp giảm đi, vì vậy ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp, cổ tức chia cho cổ đông giảm, khả năng thanh toán trái tức đúng hạn cũng bị hạn chế.

Ngoài ra còn nhiều rủi ro khác đối với đầu tư chứng khoán. Chẳng hạn những rủi ro về chính trị và xã hội như chiến tranh,đình công, đảo chính, thiên tai, ... Tất cả những sự cố này đều ảnh hưởng đến sản xuất và lưu thông, làm cho hoạt động của thị trường chứng khoán ngưng trệ. Tác động của những rủi ro trong đầu tư chứng khoán là không lường trước được.

6.4.4.2 Đối với Người sử dụng vốn - nhà phát hành chứng khoán

6.4.4.2.1 Những lợi ích

Nhờ đầu tư gián tiếp nước ngoài vào chứng khoán người sử dụng vốn- nhà phát hành chứng khoán có thể huy động được vốn với chi phí thấp hơn so với việc họ vay trực tiếp từ ngân hàng.

Thay vì vay tiền trực tiếp của các ngân hàng, các chính phủ cũng như các công ty và các tổ chức quốc tế thường sử dụng thị trường vốn thế giới để vay tiền bằng cách phát hành trái phiếu và các hình thức vay nợ khác. Trong nhiều trường hợp,

biện pháp này có thể cho phép họ tăng vốn với chi phí thấp hơn so với việc họ vay trực tiếp từ ngân hàng.

Các thị trường vốn quốc tế được sử dụng để phát hành và buôn bán chứng khoán của thế giới và những chứng từ có giá. Không có một trung tâm dành riêng cho thị trường vốn, nhưng một loạt ngân hàng liên kết điện toán với nhau và các điểm giao dịch được đặt ở các thành phố trên khắp thế giới. Các thị trường vốn này chỉ thực hiện một mục đích là luân chuyển tiền từ người có tiền sang người cần tiền. Các công cụ cho vay nợ này có thể được mua bán như các loại hàng hoá khác trên các thị trường quốc tế, giá mà người vay phải trả cho số tiền vay chính là lãi suất vay được xác định bởi cung cầu. Khi thiếu tiền cho vay, người đi vay phải trả lãi cao hơn, nhưng khi lượng tiền dồi dào thì lãi giảm.

Thị trường vốn quốc tế liên kết người vay và người cho vay trên khắp thế giới. Trên thị trường vốn thế giới các nhà đầu tư có thể lớn như "Quỹ trợ cấp cho người làm công" của Chính phủ Anh, có thể nhỏ như một điền chủ Thụy Sĩ với tài khoản chứng khoán ở các ngân hàng địa phương. Trong nền kinh tế liên kết toàn cầu, những nguồn tiết kiệm không cần phải cất trữ. Khi một nhà đầu tư Thụy Sĩ mua trái phiếu của Ngân hàng Phát triển Châu Phi hoặc một quỹ hưu trí, nhà đầu tư Nhật Bản đầu tư vào trái phiếu của chính phủ Australia, thì tiền được chuyển từ nơi này đến nơi khác của thế giới, nơi mà nó có thể được sử dụng để phát triển hoặc tăng trưởng và người chủ sở hữu nó sẽ thu được lời lãi.

Đầu tư gián tiếp nước ngoài qua chứng khoán kính thích các doanh nghiệp phát hành chứng khoán hoạt động tốt hơn. Thông qua thị trường chứng khoán, các doanh nghiệp có thể đem bán, phát hành các cổ phiếu của họ cho các nhà đầu tư nước ngoài. Ban quản lý thị trường chứng khoán chỉ chấp nhận các cổ phiếu của những công ty có đủ điều kiện kinh doanh hợp pháp, tài chính lành mạnh, có doanh lợi... và

các nhà đầu tư nước ngoài cũng chỉ mua cổ phiếu của những công ty làm ăn phát đạt. vì vậy các nhà quản lý doanh nghiệp phải tính toán để hoạt động hiệu quả. Luật lệ của thị trường chứng khoán còn bắt buộc các doanh nghiệp tham gia thị trường chứng khoán phải công bố công khai các báo cáo cân đối tài chính, kết quả kinh doanh hàng quý, hàng năm trước công chúng do đó các doanh nghiệp càng phải nỗ lực hoạt động tốt hơn. Với hình thức đầu tư này quyền kiểm soát công ty có vốn đầu tư nước ngoài luôn luôn thuộc về nước nhận đầu tư

Đầu tư qua thị trường chứng khoán tức là đầu tư mua bán chứng khoán tại một thị trường chứng khoán có tổ chức. Trong mỗi loại chứng khoán theo luật định sẽ có một phần được bán cho người nước ngoài. Với mức khống chế tối đa nhất định, mỗi cá nhân hoặc tổ chức được mua không quá mức tối đa đó. Đó là sự khống chế việc tham gia quản lý và kiểm soát công ty có vốn đầu tư từ nước ngoài. Với sự khống chế ở các mức tương tự cho từng ngành kinh tế, quyền kiểm soát công ty có vốn đầu tư nước ngoài luôn luôn thuộc về nước chủ nhà. Đây là một ưu điểm của phương thức thu hút vốn đầu tư nước ngoài thông qua thị trường chứng khoán.

6.4.4.2.2 Những hạn chế

Đầu tư chứng khoán nước ngoài đôi khi được coi là chỉ nhằm mục đích đầu cơ, cán cân thanh toán của các quốc gia rất nhạy cảm với các dòng vốn dễ thay đổi như đầu tư chứng khoán nước ngoài.Trong khi đó, FDI được coi là đầu tư phát triển, là dòng vốn dài hạn, ổn định hơn đầu tư chứng khoán.

Đầu tư chứng khoán nước ngoài mang đến cho nước tiếp nhận đầu tư chỉ vốn bằng tiền, không có cơ hội tiếp thu công nghệ, kỹ thuật hiện đại. FDI mang đến cho nước nhận đầu tư cơ hội tiếp thu công nghệ mới, hiện đại, cùng kinh nghiệm quản lý tiên tiến.

6.4 Tín dụng tư nhân quốc tế

6.4.1 Khái niệm tín dụng tư nhân quốc tế

Tín dụng quốc tế chỉ quan hệ vay mượn giữa các nước với điều kiện phải hoàn trả cả vốn gốc và lãi trong một thời hạn nhất định, bao gồm: quan hệ vay mượn giữa các nhà nước, giữa các tổ chức nhà nước, giữa các tổ chức cá nhân của các nước, giữa các tổ chức tài chính quốc tế với các nước.

Tín dụng quốc tế là nhượng quyền sử dụng vốn của chủ thể tín dụng nước này sang cho chủ thể nước kia nhằm mục đích kinh doanh theo nguyên tắc hoàn trả cả vốn gốc và lãi trong một thời hạn nhất định.

Căn cứ vào chủ thể cấp tín dụng để phân loại thì tín dụng quốc tế bao gồm tín dụng tư nhân quốc tế và tín dụng phi tư nhân quốc tế.

Căn cứ vào đối tượng cấp tín dụng để phân loại thì tín dụng quốc tế bao gồm tín dụng hàng hoá và tín dụng tiền tệ.

- Tín dụng hàng hoá là loại tín dụng giữa các nhà xuất nhập khẩu cấp cho nhau. Đối tượng cấp tín dụng là hàng hoá.

- Tín dụng tiền tệ là loại tín dụng giữa bên cho vay và bên vay cấp cho nhau độc lập với quan hệ mua bán (nếu có) giữa hai bên. Đối tượng cấp tín dụng là tiền tệ.

Trong hai loại tín dụng nêu trên, chỉ có tín dụng tiền tệ được coi là hình thức đầu tư gián tiếp. Mục này chỉ nghiên cứu tín dụng tiền tệ do tư nhân cấp (còn gọi là tín dụng ngân hàng- do các ngân hàng thương mại được phép hoạt động về ngoại hối thực hiện hoặc bằng đồng tiền của nước cho vay hoặc bằng ngoại tệ huy động trên thị trường tiền tệ thế giới)

Tín dụng tư nhân quốc tế là hình thức đầu tư gián tiếp dưới dạng cho vay vốn và kiếm lời thông qua lãi suất tiền vay.

6.4.2 Đặc điểm tín dụng tư nhân quốc tế

Nguồn tín dụng do bên cho vay (chủ đầu tư) tự tạo bằng vốn tự có hoặc bằng vốn huy động trên thị trường vốn trong nước hay quốc tế.

Đồng tiền cho vay có thể đồng tiền của nước chủ đầu tư , hoặc một ngoại tệ có khả năng chuyển đổi.

Thời hạn tín dụng là một yếu tố quan trọng để xác định giá cả của mỗi khoản tín dụng.Thông thường, bên vay nợ (bên nhận đầu tư) muốn thời gian càng dài càng tốt để có đủ thời gian sử dụng vốn vay có hiệu quả, đảm bảo khả năng hoàn trả nợ.

Lãi suất là yếu tố chính cấu thành giá cả khoản tín dụng và cũng là yếu tố quan trọng để xác định hiệu quả của khoản tín dụng đối với bên cho vay cũng như bên đi vay. Các khoản tín dụng tư nhân thường áp dụng lãi suất thị trường. Lãi suất thị trường được lấy làm cơ sở để tính lãi suất cho vay, thường là lãi suất liên ngân hàng tại Luân Đôn (London interbank offered rate, gọi tắt là LIBOR), tương ứng với ngoại tệ dùng trong khoản tín dụng và thời hạn tính lãi. Ví dụ : một khoản tín dụng bằng USD, thời hạn ba năm, trả dần cứ sáu tháng một phần bằng nhau. Lãi suất được xác định là lãi suất LIBOR USD, thời hạn sáu tháng tại thị trường Luân Đôn, vào hồi 11 giờ giờ Luân Đôn hai ngày trước ngày rút tiền để sử dụng. Đầu mỗi kỳ lại xác định lại lãi suất cho kỳ đó theo cách nêu trên. Vì vậy vay nợ theo lãi suất LIBOR là vay nợ với lãi suất biến động tuỳ theo tình hình liên thị trường tiền tệ, có thể hạ thấp hoặc lên cao.

Phí suất tín dụng là một yếu tố quan trọng trong quan hệ tín dụng. Phí suất tín dụng là tỷ lệ phần trăm tính theo năm của quan hệ so sánh giữa tổng số chi phí vay thực tế và tổng số tiền vay thực tế. Phí suất tín dụng không được công bố trong hợp

đồng tín dụng. Các yếu tố cấu thành phí suất tín dụng gồm: lãi suất, thủ tục phí, lệ phí, hoa hồng, đặt cọc, và các khoản chi phí dấu mặt khác. Bên vay phải căn cứ vào phí suất tín dụng để hạch toán lỗ lãi của khoản tín dụng chứ không thể chỉ dựa vào lãi suất vay của ngân hàng.

Bên cho vay thường yêu cầu các khoản tín dụng phải được bảo lãnh bởi cơ quan tài chính hoặc ngân hàng lớn có uy tín trên thị trường vốn trong nước và quốc tế. Ngoài ra, bên cho vay có thể còn yêu cầu phải có ý kiến của một tổ chức luật gia của bên vay, chứng nhận khoản vay là hợp pháp theo luật pháp của bên vay.

Quan hệ giữa chủ đầu tư và đối tượng nhận đầu tư là quan hệ vay nợ. Đối tượng nhận đầu tư không có quyền sở hữu chỉ có quyền sử dụng vốn của chủ đầu tư trong một khoảng thời gian nhất định, sau đó phải hoàn trả lại cho chủ đầu tư cả gốc và lãi.

Chủ đầu tư tuy không trực tiếp tham gia vào quản lý hoạt động của doanh nghiệp tiếp nhận vốn nhưng trước khi cho vay đều nghiên cứu tính khả thi của dự án đầu tư, có yêu cầu về bảo lãnh hoặc thế chấp các khoản vay để giảm rủi ro.

Chủ đầu tư nước ngoài thu lợi nhuận qua lãi suất ngân hàng theo thỏa thuận giữa hai bên và ghi trong hợp đồng vay độc lập với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vay (đối tượng nhận đầu tư).

Hình thức đầu tư này được sử dụng khá phổ biến. ưu điểm của hình thức này là người đi vay dễ dàng chuyển vốn vay thành các phương tiện đầu tư khác vì khoản vốn này chủ yếu dưới dạng tiền tệ và hoàn toàn chủ động trong việc sử dụng vốn theo mục đích của họ. Người cho vay có thu nhập ổn định là tiền lãi vay, khoản tiền này không phụ thuộc vào kết quả sử dụng vốn. Người cho vay còn có thể đưa ra một số ràng buộc đối với người vay.

Nhược điểm của hình thức này là hiệu quả sử dụng vốn thường thấp do bên nước ngoài không trực tiếp tham gia quản lý đối tượng mà họ bỏ vốn đầu tư. Kết cục

nhiều nước đang và chậm phát triển lâm vào tình trạng nợ nần thậm chí không có khả năng chi trả dẫn đến phụ thuộc vào chủ nợ.

6.4.3 Phân loại

6.4.4.1 Căn cứ vào chủ thể tín dụng:

Căn cứ vào chủ thể tín dụng để phân loại thì tín dụng tư nhân quốc tế có thể chia thành hai loại:

- *Tín dụng tư nhân thuần tuý*

- *Tín dụng hỗn hợp với tín dụng nhà nước*.

Là khoản tín dụng có sự kết hợp giữa nhà nước và ngân hàng thương mại của nước này cung cấp cho nước khác. Khoản tín dụng gồm hai bộ phận là khoản tín dụng của Chính phủ (govermental loan) và khoản tín dụng ngân hàng (bank credit). Trong những khoản tín dụng hỗn hợp với tín dụng nhà nước, lãi suất của tín dụng tư nhân vẫn giữ tính độc lập của nó. Các khoản tín dụng nhà nước thường được cấp với lãi suất ưu đãi, không phụ thuộc vào lãi suất tín dụng trên thị trường mà chỉ phụ thuộc vào tình hình quan hệ giữa nước cho vay và nước vay nợ.

6.4.4.2 Căn cứ vào thời hạn cho vay

Tín dụng không có kỳ hạn ấn định trước: là loại tín dụng mà ngân hàng không quy định thời hạn nhất định, khi muốn thu hồi vốn, ngân hàng sẽ báo trước cho người vay một số ngày nhất định.

Tín dụng ngắn hạn: gồm những khoản tín dụng thông thường có thời hạn không quá 1 năm, hoặc có thể 18 tháng, 2 năm tuỳ theo tập quán từng nước.

Tín dụng trung hạn: gồm những khoản tín dụng có thời hạn trên loại ngắn hạn cho đến 5 hoặc 7 năm.

Tín dụng dài hạn: gồm những khoản tín dụng có thời hạn trên loại ngắn hạn cho đến 30-50 năm.

Câu hỏi ôn tập

1. Đặc điểm của hình thức đầu tư FDI, ODA, FPI, IPL.

2. Vai trò của hình thức FDI, ODA, FPI, IPL đối với nước chủ đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

3. Những hạn chế của mỗi hình thức FDI, FPI, ODA và IPL đối với nước chủ đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

4. Xu hướng vận động của các dòng vốn FDI, ODA, FPI và IPL trên thế giới.

5. Thực tiễn thu hút FDI, ODA, FPI và IPL tại Việt Nam.

Tài liệu tham khảo của chương

1. *Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tại Hội nghị nhóm tư vấn các nhà tài trợ,(các hội nghị thường niên giai đoạn 1993-2010)*
2. "Development Co-opertation Report, OECD 2010", OECD,WB. www.oecd.org.com.
3. Imad A. Moosa, Foreign Direct Investment, Theory, Ividence and Practice, Palgrave, New York, 2002.
4. Judith Randel & Tonny German, 1998. *Thực trạng của viện trợ 1997 – 1998,* NXB chính trị quốc gia. Hà Nội - 1998.
5. Ngân hàng thế giới (1999*), Đánh giá viện trợ - Khi nào có tác dụng, khi nào không, tại sao,* Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
6. Nguyễn Thị Việt Hoa (2006), *Xu hướng tự do hoá đầu tư trực tiếp nước ngoài: Cơ hội và thách thức đối với thu hút FDI vào Việt Nam* , Luận án tiến sỹ, Đại học Ngoại thương.
7. OECD (1999), *OECD Benchmark definition of foreign direct investment*, 3rd Edition.
8. Randy Charles Epping, Hướng dẫn bước vào Thị trường quốc tế, Biên dịch TS Nguyễn Văn Quỳ, Nhà in trường Đại học Tổng hợp Hà Nội,1998.
9. United Nations Conference on Trade and Development (2003), *World Investment Report 2003*, United Nations, New York and Geneva.
10. United Nations Conference on Trade and Development (2004), *World Investment Report 2004*, United Nations, New York and Geneva.
11. Võ Thành Hiệu, Bùi Kim Yến, Thị trường chứng khoán và bước đầu hình thành thị trường chứng khoán tại Việt Nam, Nhà xuất bản trẻ, 1998.

12. Vũ Thị Kim Oanh, 2002. Những giải pháp chủ yếu nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức ODA tại Việt Nam, Luận án tiến sĩ kinh tế, Đại học Ngoại Thương Hà Nội.
13. WB, 1999. *World Development Indicator*
14. WB, 2002 *World Development Indicator*

CHƯƠNG 4 CÁC TNC TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Yêu cầu của chương 7:

Sau khi hoàn thành chủ đề này, sinh viên cần có thể:

- Hiểu khái niệm về TNC và phân biệt các loại công ty con nước ngoài ;
- Đánh giá được vai trò của các TNC trong hoạt động thương mại và đầu tư toàn cầu;
- Phân biệt được các chiến lược đầu tư cơ bản của các TNC;
- Đánh giá được vai trò của TNC đối với nước nhận đầu tư, các nhân tố tác động đến hoạt động đầu tư của các TNC về mặt lí thuyết và qua thực tiễn thu hút đầu tư từ các TNC của một số quốc gia.

Các công ty xuyên quốc gia (TNC) và những chiến lược toàn cầu của chúng đã trở thành những yếu tố tác động chủ yếu đến những nhân tố kinh tế quốc tế cơ bản như dòng thương mại, đầu tư và địa điểm của các ngành. Một lượng đáng kể FDI là vào những lĩnh vực có hàm lượng công nghệ cao và TNC đã trở thành tác nhân quan trọng nhất trong việc mở rộng dòng công nghệ sang cả các nước công nghiệp hóa và các nước khác và vì thế là trọng tâm trong việc xác định phúc lợi kinh tế, chính trị và xã hội của nhiều quốc gia. Thực tế là các thực thể đầy quyền lực này kiểm soát một lượng đáng kể vốn đầu tư, công nghệ và khả năng tiếp cận các thị trường toàn cầu của thế giới. Có thể nói, các công ty này có vai trò quan trọng không chỉ trong các vấn đề kinh tế mà còn trong các vấn đề chính trị. Nhận thức được vấn đề này, các quốc gia ngày càng quan tâm hơn đến việc tăng cường thu hút sự quan

tâm của các TNC nhằm tận dụng những cơ hội thu hút FDI và tham gia vào mạng lưới sản xuất quốc tế của các công ty này. Muốn làm được điều này, bên cạnh việc không ngừng cải tạo các yếu tố riêng của quốc gia tác động đến quyết định đầu tư của các TNC (các yếu tố địa điểm hay các nhân tố của môi trường đầu tư quốc gia), các nước chủ nhà tương lai cần phải nắm vững và dự đoán được bản chất, những chiến lược đầu tư của các TNC cũng như những tác động mà hoạt động đầu tư của các TNC này đem lại cho nước chủ nhà.

7.1 Khái niệm về TNC

7.1.1 Khái niệm

Sự phát triển liên tục về quy mô, cơ cấu tổ chức và phương thức sở hữu của các TNC trong những thập kỷ qua đã làm nảy sinh nhiều quan niệm và định nghĩa khác nhau về công ty xuyên quốc gia. Tuy nhiên, về cơ bản tồn tại một ***sự phân biệt*** giữa 2 nhóm quan điểm về yếu tố đặc trưng xác định một TNC. Nhóm tài liệu thứ nhất nhấn mạnh vai trò của ***hợp tác*** chứ không phải là quyền sở hữu trong việc hình thành một TNC. Quan điểm này cho rằng rằng sự hợp tác này vượt quá các chức năng nội bộ hóa và bao gồm cả các mối quan hệ bên ngoài với các công ty độc lập hoặc gần như độc lập. Nhóm tài liệu thứ hai coi ***quyền sở hữu*** đối với vốn góp trong các hoạt động ở nước ngoài là đặc trưng quan trọng của xác định TNC.

Nhóm tài liệu thứ nhất nhấn mạnh vai trò của hợp tác đưa ra quan niệm TNC là công ty quốc tế (International Corporation), trong đó bao gồm cả công ty toàn cầu (Global Corporation), Công ty đa quốc gia (Multinational Corporation-MNC) và công ty siêu quốc gia (Supra-national Corporation). Những người theo quan điểm này không quan tâm đến nguồn gốc tư bản sở hữu, cũng như tính tới quốc tịch của công ty, không chú ý đến bản chất quan hệ sản xuất của quốc gia có công ty đó hay các chi nhánh của nó. Nói chung, họ chỉ quan tâm đến mặt hoạt động sản

xuất, kinh doanh, thương mại-đầu tư quốc tế của các TNC. Nghĩa là họ chỉ chú ý đến mặt quốc tế hoá hoạt động kinh doanh của các công ty (Sơn.Nguyễn.Thiết, 2003). Với quan điểm này, nhiều học giả đã đưa ra các khái niệm về TNC khá "mở". Cowling và Sugden (1987) đã đưa ra một định nghĩa về TNC chỉ nhắc đến hợp tác " về mặt khái niệm: "*một công ty xuyên quốc gia là công cụ hợp tác sản xuất từ một trung tâm ra quyết định chiến lược khi việc hợp tác này đem một công ty vượt khỏi các đường biên giới quốc gia*" (Peter, 1994). Mở hơn, Peter Dicken đưa ra khái niệm: "*Một TNC là một công ty có quyền lực để phối hợp và quản lý hoạt động tại nhiều hơn một quốc gia, ngay cả khi công ty này không sở hữu các hoạt động đó*" (Peter, 1998).

Nhóm tài liệu thứ hai coi quyền sở hữu đối với vốn góp trong các hoạt động ở nước ngoài, là đặc trưng xác định quan trọng của một TNC. Chính theo quan điểm này, khái niệm FDI và TNC có mối liên kết chặt chẽ. Quan điểm này coi TNC là công ty có vốn (tư bản) thuộc về chủ sở hữu ở một nước nhất định nào đó. Trong cách hiểu này, người ta chú ý đến tính chất sở hữu và tính quốc tịch của tư bản: vốn đầu tư-kinh doanh là của ai, ở đâu. Chủ tư bản ở một nước cụ thể nào đó có công ty mẹ đóng tại nước đó và thực hiện việc sản xuất kinh doanh trong và ngoài nước bằng cách lập các công ty con ở nước ngoài là hình thức điển hình của loại hình này. Ví dụ như Ford Motor của Mỹ, Sony Corp. của Nhật Bản.

Với quan điểm này, có khá nhiều định nghĩa kỹ thuật về các TNC. Ngay từ năm 1974, Liên hiệp quốc đã hình thành Uỷ ban TNC (UNCTC). Trong quá trình xây dựng Luật dự thảo của Liên hiệp quốc về quản lý TNC, sau nhiều năm cân nhắc, Uỷ ban trên đã chấp nhận chính thức sử dụng thuật ngữ "công ty xuyên quốc gia" để chỉ "*Một tổ chức kinh doanh gồm nhiều thực thể nằm ở hai hay nhiều nước, không xét đến hình thức pháp lý và lĩnh vực hoạt động, miễn là các thực thể này vận hành theo một hệ thống ra quyết đinh, một chế độ chính sách và một chiến lược chung.*

Qua đó, ***các thực thể này là những mắt xích của một chế độ sở hữu****, chúng ảnh hưởng đến hoạt động của nhau. Đặc biệt chúng có chia sẻ một nguồn tri thức, nguồn lực và trách nhiệm trong việc thực hiện mục tiêu cuối cùng*" (UNCTAD, 1999). Trong định nghĩa của thập kỷ 70 này, một TNC sở hữu hợp pháp nhiều công ty con, và, mặc dù có vị trí địa lý khác nhau, các công ty con này có chung một chiến lược hoạt động, một nguồn vốn và chia sẻ các nguồn lực.

Trong thập kỷ 80, đơn giản hơn, Liên hiệp quốc (UN) đã đưa ra định nghĩa một TNC là một công ty kiểm soát những tài sản như nhà máy, hầm mỏ, các văn phòng tiêu thụ... ***tại hai hoặc nhiều quốc gia*** (UNCTAD, 1988).

Sang thập kỷ 90, định nghĩa về TNC đã được làm rõ hơn trong các Báo cáo đầu tư thế giới của UNCTAD như sau: *Các TNC là các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân* ***bao gồm các công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của chúng****.* ***Công ty mẹ*** *được định nghĩa như* ***các công ty kiểm soát tài sản*** *của những thực thể kinh tế khác ở nước ngoài, thường được thực hiện thông qua việc sở hữu một tỷ lệ vốn góp nhất định. Tỷ lệ vốn góp với 10% hoặc cao hơn các cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết trong một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc mức tương đương trong một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân, thường được coi là ngưỡng để có thể kiểm soát tài sản*. Từ đây, một công ty con được định nghĩa là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân trong đó một nhà đầu tư, cư trú tại nước khác, sở hữu một tỷ lệ góp vốn cho phép có được lợi ích lâu dài trong việc quản lý công ty đó (tỷ lệ vốn góp 10% đối với một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc mức tương đương trong một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân) (UNCTAD, 1999).

Các công ty con nước ngoài (Foreign Affiliates) bao gồm Công ty con (Subsidiary Enterprise), công ty liên kết (Associate Enterprise), và các chi nhánh (Branches), được định nghĩa như sau:

- Một công ty con là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân tại nước chủ nhà trong đó công ty mẹ sở hữu trực tiếp nhiều hơn 50% quyền biểu quyết của các cổ đông và có quyền chỉ định hoặc bãi bỏ phần lớn thành viên của cơ quan quản trị, quản lý hay giám sát.

- Một doanh nghiệp liên kết là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân tại nước chủ nhà trong đó công ty mẹ sở hữu tổng số không ít hơn 10% nhưng không nhiều hơn 50% quyền biểu quyết của các cổ đông.

- Một chi nhánh là một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân tại nước chủ thuộc sở hữu toàn bộ hoặc một phần của công ty mẹ.

Công ty con và doanh nghiệp liên kết được thành lập tại nước chủ nhà và vì vậy là những pháp nhân thuộc sở hữu hoặc bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bởi người dân và những công ty nước ngoài. Các chi nhánh là những doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân, không tách khỏi công ty mẹ, các tài sản cố định và tài sản khác được sử dụng tại các chi nhánh không thuộc về chi nhánh mà thuộc về các công ty mẹ. Vì thế các chi nhánh không thể tham gia vào các giao dịch với các đơn vị kinh tế khác hay tham gia vào mối quan hệ hợp đồng với các đơn vị khác hoặc vay nợ với tư cách riêng của mình.

Qua định nghĩa này, với cùng ngưỡng góp vốn 10%, ta có thể thấy, theo quan điểm của UNCTAD, các công ty con nước ngoài ra đời do việc các công ty mẹ tiến hành đầu tư trực tiếp, mối quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của nó chính là quan hệ FDI, hay nói cách khác, ***một doanh nghiệp trở thành TNC khi tiến hành FD*** (UNCTAD, 2000).

Phản ánh khả năng sử dụng thay thế của hai thuật ngữ MNC và TNC, đến bản sửa đổi ngày 5 tháng 3 năm 2004, từ điển Wikipedia lần đầu tiên đã đưa ra định nghĩa về TNC gắn với định nghĩa về MNC: *"Một MNC hoặc TNC là một công ty mở rộng ra nhiều quốc gia, những công ty này thường là rất lớn. Những công ty này có văn phòng và nhà máy tại nhiều quốc gia khác nhau. Các công ty này thường có một văn phòng điều hành tập trung tại đó chúng phối hợp hoạt động quản lý toàn cầu".* Tuy nhiên, nhận thức được thực tế có sự tồn tại của nhiều TNC "vừa và nhỏ" do kết quả của hoạt động FDI, hiện nay, định nghĩa về MNC/MNE/TNC được Wikipeidia đưa ra rất đơn giản: "*Một MNC hoặc MNE hoặc TNC là một công ty/doanh nghiệp quản lý việc thiết lập sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ tại ít nhất hai quốc gia*".

Để thống nhất trong cách tiếp cận và dễ dàng hơn trong việc đánh giá vai trò, tác động của các TNC, **thuật ngữ TNC** trong chương này sẽ được sử dụng để chỉ **một công ty tiến hành FDI**, ***bao gồm một công ty mẹ mang một quốc tịch nhất định với các công ty con thuộc sở hữu một phần hay toàn bộ hoạt động trong các dự án FDI tại nhiều quốc gia, trong đó công ty này có quyền quản lý hoặc quyền kiểm soát đáng kể***- cách hiểu của UNCTAD trong các báo cáo đầu tư thế giới (WIR).

Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng khi hiểu như vậy, khái niệm TNC hoàn toàn trùng với khái niệm theo nghĩa rộng về công ty đa quốc gia (MNC) "là một doanh nghiệp có tiến hành FDI và sở hữu hoặc kiểm soát những hoạt động giá trị gia tăng (sản xuất) tại nhiều hơn một quốc gia" (Dunning, 1993) hay "là các công ty tiến hành hoạt động sản xuất ngoài quốc gia mà nó được thành lập" (OECD, 1996). Phản ánh khả năng sử dụng thay thế của hai thuật ngữ này, đến bản sửa đổi ngày 5 tháng 3 năm 2004, từ điển Wikipedia đã đưa ra định nghĩa về TNC gắn với định nghĩa về MNC: "*Một MNC hoặc TNC là một công ty mở rộng ra nhiều quốc gia,*

những công ty này thường là rất lớn. Những công ty này có văn phòng và nhà máy tại nhiều quốc gia khác nhau. Các công ty này thường có một văn phòng điều hành tập trung tại đó chúng phối hợp hoạt động quản lý toàn cầu. " Tuy nhiên, nhận thức được thực tế có sự tồn tại của nhiều TNC "vừa và nhỏ" do kết quả của hoạt động FDI, hiện nay, định nghĩa về MNC/MNE/TNC được Wikipeidia đưa ra rất đơn giản: "*Một MNC hoặc MNE hoặc TNC là một công ty/doanh nghiệp quản lý việc thiết lập sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ tại ít nhất hai quốc gia*".

7.1.2 Các mô hình tổ chức của TNC

Bảng 7.5 Các đặc trưng cơ bản của các loại Tổ chức kinh doanh xuyên quốc gia khác nhau

	Đa quốc gia	Quốc tế	Toàn cầu
Đặc điểm cơ cấu	Phi tập trung hóa các hoạt động: nhiều tài sản, trách nhiệm và quyết định quan trọng	Hợp tác các hoạt động: nhiều tài sản, trách nhiệm, nguồn lực và quyết định được phân quyền nhưng vẫn được quản lý bởi các trụ sở chính.	Phi tập trung hóa từ trung tâm: phần lớn các tài sản chiến lược, các nguồn lực, trách nhiệm và quyết định
Kiểm soát hành chính	Mối quan hệ không chính thức giữa trụ sở chính và các công ty con; kiểm soát tài chính đơn giản	Hệ thống quản lý, kiểm soát và lập kế hoạch chính thức cho phép tạo ra những mỗi liên kết chặt chẽ hơn giữa trụ sở chính và công ty con	Kiểm soát chặt chẽ từ trung tâm đối với các quyết định, nguồn lực và thông tin
Trạng thái quản lý	Các hoạt động ở nước ngoài được coi là một tập hợp các doanh nghiệp độc lập	Các hoạt động ở nước ngoài được coi như là phần bổ sung của công ty trung tâm ở trong nước	Các hoạt động ở nước ngoài được coi là "các đường dẫn" tới một thị trường toàn cầu thống nhất.

Cũng cần lưu ý rằng, theo cách hiểu gắn với quyền sở hữu, thuật ngữ TNC có thể chỉ các công ty ở dưới nhiều dạng khác nhau. Để phản ảnh mức độ "xuyên quốc

gia", Bartlett và Ghoshal đã hệ thống hóa với việc xác định 3 mô hình tổ chức khác nhau, mỗi mô hình với những đặc điểm về cơ cấu, quản trị và quản lý riêng biệt (Peter, 1994). Các đặc điểm chính của mỗi loại được tóm tắt trong Bảng 7.1. Mặc dù mỗi trong số ba loại mô hình lý tưởng này đều được phát triển trong một thời kỳ lịch nhất định, không hề có nghĩa là mỗi một mô hình sẽ được sử dụng lần lượt thay thế lẫn nhau. Mỗi dạng đều có xu hướng tiếp tục, tuy ở các mức độ khác nhau, tạo ra một quần thể các TNC hết sức đa dạng trong nền kinh tế thế giới hiện nay.

7.2 Chiến lược hoạt động của các TNC

Trong khi các chiến lược của phần lớn các TNC tiến triển cùng với thời gian, sự tiến triển này không phải lúc nào cũng theo những cách thức tương tự hoặc những cách thức được xác định rõ. Những chiến lược hội nhập về cơ cấu và địa lý được mô tả ở đây chỉ nhằm nắm được những điểm cơ bản trong các quá trình đang diễn ra. Nhưng những quá trình này là hết sức phức tạp và không thể được mô tả đầy đủ thông qua các chiến lược được trình bày ở đây. Mục đích của việc giới thiệu các nhóm chiến lược ở đây là nêu bật những nhân tố cơ bản trong cách thức phát triển của các chiến lược của các TNC theo hướng hội nhập chức năng và địa lý nhiều hơn cả trong công ty và giữa các công ty.

7.2.1 Phân loại theo mức độ hội nhập các chức năng của sản xuất quốc tế

Các công ty tồn tại để tổ chức việc sản xuất và phân phối hàng hóa và dịch vụ. Nếu thiếu các công ty, sản xuất và phân phối sẽ được tổ chức thông qua các giao dịch bên ngoài giữa những người sở hữu tài sản, lao động cũng như các nhà phân phối và người tiêu dùng. Nhiều giao dịch trong số này được thực hiện bên trong công ty. Mức độ một công ty nội bộ hóa các giao dịch phụ thuộc vào khả năng đạt được tính kinh tế của quy mô trong sản xuất và phân phối của công ty đó và khả năng đạt được “tính kinh tế của sự phối hợp”. Trong nhiều ngành, việc nội bộ hóa

các hoạt động gia tăng cho thấy tính hiệu quả của quá trình này. Các chức năng của một công ty có thể được mô tả qua chuỗi giá trị. Công ty mua, thuê và đào tạo các yếu tố đầu vào cho sản xuất, kết hợp các yếu tố đầu vào này để tạo ra sản phẩm dịch vụ và phân phối tiêu thụ các sản phẩm và dịch vụ này tới các khách hàng. Các công ty có các bộ phận hoặc phòng ban để thực hiện các chức năng này, dưới những tên gọi như phòng quản trị nhân sự, phòng marketing,… Thêm vào đó, các công ty lớn đòi hỏi những chức năng quản lý, bao gồm lên kế hoạch vốn, quản lý dòng tiền, kế toán, hệ thống thông tin, lập kế hoạch chiến lược, các quan hệ pháp lý và quan hệ với chính phủ.

Phần lớn các công ty bắt đầu bằng việc phục vụ các thị trường quốc gia hoặc thị trường địa phương trong quốc gia đó. Các công ty này dựa trên các lợi thế cạnh tranh được tạo lập trên thị trường nước mình để phục vụ các thị trường quốc tế, thông qua xuất khẩu hoặc đầu tư để sản xuất ở nước ngoài; việc tổ chức sản xuất ở nước ngoài được gọi là sản xuất quốc tế-bao gồm tất cả các hoạt động được tổ chức và quản lý bởi các TNC tại các nền kinh tế chủ nhà đóng góp vào giá trị của sản phẩm đầu ra của công ty, dù là các sản phẩm trung gian hay thành phẩm. Các công ty tham gia vào sản xuất quốc tế cần các chiến lược và cơ cấu tổ chức phù hợp với loại hoạt động kinh tế này. Các chiến lược để tổ chức việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ qua biên giới quốc gia liên quan đến những lựa chọn về địa điểm quốc tế của các hoạt động khác nhau và mức độ liên kết giữa các thể chế khác nhau nằm trong sự kiểm soát chung của công ty. Sự đa dạng của các chiến lược và cơ cấu tăng lên cùng với thời gian vì các TNC phản ứng khác nhau với những thay đổi lớn trong môi trường kinh tế, công nghệ và chính sách. Tuy nhiên, có xu hướng các công ty TNC trong nhiều lĩnh vực áp dụng các chiến lược và cơ cấu có sự liên kết chặt chẽ hơn giữa các hoạt động chức năng của mình. Đôi khi một công ty con chịu trách nhiệm

chính về một chức năng của toàn công ty thay cho công ty mẹ. Việc liên kết (hội nhập) cũng tăng lên khi việc thực hiện các chức năng của toàn công ty được chia sẻ. Ví dụ, hai hoặc nhiều công ty con có thể cùng tiến hành phát triển sản phẩm và liên kết với quá trình R&D của công ty mẹ. Sự phát triển các chiến lược chức năng của các TNC được thể hiện thông qua bảng 7.2.

Bảng 7.6 Sự phát triển của các chiến lược chức năng của các TNC

Dạng	Loại liên kết nội công ty	Mức độ hội nhập	Môi trường
Thành lập công ty con tự chủ, ví dụ đa thị trường nội địa	Sở hữu, công nghệ	Yếu	FDI có thể tiếp cận nước chủ nhà; rào cản thương mại đáng kể, chi phí vận tải và liên lạc cao
Hội nhập đơn giản, ví dụ outsourcing	Sở hữu, công nghệ, thị trường, tài chính và các đầu vào khác	Mạnh tại một số điểm trong chuỗi giá trị, yếu tại các điểm khác	Cơ chế thương mại và FDI mở, ít nhất là song phương; các thỏa thuận không góp vốn
Sản xuất quốc tế phức hợp, ví dụ mạng khu vực	Tất cả các chức năng	Mạnh tại toàn bộ chuỗi giá trị	Cơ chế thương mại và FDI mở; công nghệ thông tin; sự hội tụ về thị hiếu; cạnh tranh cao

Nguồn: UNCTAD, 1998

7.2.1.1 Chiến lược thành lập các công ty con tự chủ (Stand-alone strategies)

Một dạng chiến lược thông thường của một TNC là thành lập các công ty con chủ yếu hoạt động tự chủ trong nền kinh tế chủ nhà. Mối liên kết chủ yếu giữa công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của mình là kiểm soát thông qua quyền sở hữu; các mối liên kết khác bao gồm chuyển giao công nghệ và việc cung cấp vốn dài hạn. Công ty mẹ không kiểm soát chặt chẽ hoạt động của công ty con nếu công ty này

vẫn mang lại lợi nhuận. Nói chung, một công ty con tự chủ chịu trách nhiệm về phần lớn chuỗi giá trị của sản phẩm mà công ty này phụ trách mặc dù công ty có thể phát triển các mối liên kết với các nhà cung cấp và nhà thầu phụ địa phương. Công ty này cũng có thể thuê công nhân và các nhà quản lý địa phương, vay và gửi tiền cho các trung gian tài chính địa phương và tham gia vào thương mại quốc tế với các quốc gia khác. Các TNC lớn có thể kiểm soát nhiều công ty con tự chủ, mỗi công ty con phục vụ một thị trường nước chủ nhà.

Một công ty con tự chủ có thể được coi là một phiên bản nhỏ hơn của công ty mẹ. Công ty con có thể là trong lĩnh vực sản xuất, đặc biệt khi nước chủ nhà có thể cung cấp các đầu vào và khi việc nhập khẩu các nguyên vật liệu và linh kiện rất khó khăn và tốn kém. Tuy nhiên, các công ty con tự chủ đặc biệt phổ biến trong lĩnh vực dịch vụ. Vì nhiều dịch vụ không thể xuất khẩu được, các công ty con cần hoạt động như là các đơn vị tự chủ, với cơ cấu tổ chức như của công ty mẹ.

7.2.1.2 Chiến lược hội nhập đơn giản (simple intergration strategies)

Với một số TNC, việc tham gia vào sản xuất quốc tế được thực hiện chủ yếu thông qua chiến lược tìm kiếm nguồn lực bên ngoài (outsourcing)-một số hoạt động tạo giá trị gia tăng được thực hiện ở nước chủ nhà và liên kết với các hoạt động được thực hiện ở những nơi khác, chủ yếu là tại nước chủ đầu tư. Sản xuất quốc tế theo phương thức outsourcing chính là việc chuyển giao một số hoạt động giá trị gia tăng sang các địa điểm khác ngoài nước chủ đầu tư và các nước tiêu thụ hàng hóa cuối cùng. Động cơ cơ bản của outsourcing là tận dụng các lợi thế địa điểm của một nước chủ nhà đối với một phần của chuỗi giá trị gia tăng. Sản xuất ở nước ngoài được công ty mẹ kiểm soát thông qua quyền sở hữu tại công ty con hoặc thông qua các thỏa thuận không góp vốn với các công ty nội địa, ví dụ như các hợp đồng thầu phụ, cho phép một TNC tập trung vào những phần nhất định của chuỗi giá trị gia tăng

trong khi các nhà thầu phụ chuyên môn hóa vào sản xuất những phần (thường đòi hỏi sử dụng nhiều lao động) khác. Trên thực tế, các nhà cung cấp phụ này liên kết với các TNC hoặc các công ty con và trở thành một phần trong hệ thống sản xuất của các TNC. Ví dụ, các linh kiện không chỉ được sản xuất bởi một nhà thầu phụ mà còn có thể được công ty này thiết kế theo các tiêu chuẩn của TNC. Mức độ và bản chất của các mối liên kết phụ thuộc vào vị trí và mức độ phù hợp của phần sản xuất bên ngoài trong chuỗi giá trị của công ty mẹ. Các công ty liên quan đến công ty mẹ thông qua các hợp đồng phụ thường không thể tự chủ mà phải hội nhập vào chuỗi giá trị của công ty mẹ thông qua việc tạo lập ra các mối liên kết chức năng. Vì thế, cần phải có *sự hội nhập* một số chức năng của công ty để có thể quản lý được sản xuất quốc tế theo phương thức outsourcing.

7.2.1.3 Chiến lược hội nhập phức hợp (complex intergration strategies)

Trong những năm gần đây, rõ ràng là với một số công ty, sản xuất quốc tế có thể xảy ra tại bất cứ điểm nào của chuỗi giá trị. Chiến lược hội nhập phức hợp dựa trên cơ sở khả năng của công ty trong việc chuyển dịch sản xuất và cung cấp tới những địa điểm sinh lời nhất. Với hội nhập phức hợp, bất cứ công ty con nào cũng có thể thực hiện, tự mình hoặc với các công ty con khác của cùng công ty mẹ, các chức năng của toàn bộ công ty. Các hoạt động được đánh giá bởi đóng góp vào toàn bộ chuỗi giá trị. Hội nhập phức hợp đòi hỏi sẵn sàng để đặt các hoạt động chức năng-không chỉ sản xuất mà cả R&D, tài chính, kế toán… tại bất cứ nơi nào có thể thực hiện chúng tốt nhất nhằm hoàn thành chiến lược chung của công ty. Trong hội nhập phức hợp, có sự hội nhập chức năng đáng kể giữa các quá trình khác nhau và các địa điểm khác nhau, mặc dù không phải tất cả các nhân tố của chuỗi giá trị đều được hội nhập ở mức độ như nhau.

Chiến lược này được các TNC thực hiện ở trong rất nhiều lĩnh vực, ví dụ:

R&D: Ngày càng có nhiều các TNC tiến hành một phần các hoạt động R&D của mình ở nước ngoài. Một lý do là tận dụng những kỹ năng có ở nước ngoài. Ví dụ, nghiên cứu của IBM về hiện tượng siêu dẫn tại nhiệt độ cao được thực hiện tại Thụy Sỹ. Ford cũng tiến hành hội nhập hơn nữa với mẫu xe Ford Mondeo của mình, thành lập một nhóm nghiên cứu, phát triển, thiết kế do Ford of Europe dẫn đầu và liên kết với nhiều địa điểm khác tại châu Âu và Bắc Mỹ thông qua mạng máy tính.

Mua sắm: ITT (Hoa Kỳ), một nhà sản xuất danh ba điện thoại tại 8 quốc gia, đã chuyên môn hóa chức năng mua sắm toàn cầu của mình đối với giấy (đầu vào chủ yếu của công ty) tại một công ty con ở Bỉ. Điều này đã cho phép công ty lên kế hoạch mua sắm cũng như dự trữ giấy toàn cầu để tận dụng những thay đổi giá cả.

Sản xuất: Các TNC trong ngành ô tô đã áp dụng chiến lược hội nhập phức hợp trong việc sản xuất cả linh kiện và lắp ráp sản phẩm cuối cùng. Toyota có một mạng lưới các nhà sản xuất linh, phụ kiện tại 4 nước ASEAN. Ford và General Motors đã thành lập mạng lưới xuyên quốc gia tại châu Âu, xây dựng trên cơ sở các công ty con tự chủ có xu hướng chỉ nhằm phục vụ một quốc gia duy nhất. Honda, Nissan và Toyota cũng đã thành lập mạng lưới tại Bắc Mỹ. Các nhà sản xuất linh, phụ kiện bị ràng buộc chặt chẽ vào các chiến lược của các công ty mẹ, hỗ trợ giúp giảm tồn kho, chia sẻ các sáng kiến R&D và liên kết với nhau nhờ công nghệ thông tin.

Kế toán: Vì những khác biệt trong quy định của các quốc gia, kế toán phải được thực hiện ở cấp độ quốc gia. Tuy nhiên, công nghệ thông tin đã cho phép các hoạt động kế toán có thể hội nhập đáng kể. Ví dụ, Swissair chuyển giao việc kế toán doanh thu của mình cho một công ty con tại Bombay, Ấn Độ. Công ty con sử dụng công nghệ được Swissair cung cấp, theo dõi thu nhập và các khoản phải thu của công ty hàng không này trên khắp thê giới dựa trên cơ sở các cuống vé thu được trong hoạt động hàng ngày.

Tài chính: Với nhiều công ty, việc kiểm soát tính thanh khoản và các khía cạnh khác của tài chính được đặt tại bất cứ nơi nào phù hợp với nhu cầu của toàn công ty nhất. Tận dụng những sáng kiến mới trong công nghệ thông tin, việc hội nhập các chức năng tài chính có thể được thực hiện tại nước chủ đầu tư cũng như với một công ty nước ngoài. Ví dụ, Pirelli (Ý) phối hợp và đảm bảo các cam kết tài chính toàn cầu của mình từ một công ty con tại Thụy Sỹ chịu trách nhiệm về các hoạt động tài chính của toàn bộ TNC. Công ty con tại Hoa Kỳ của Siemens (Đức) chuyển các thông tin tài chính hàng ngày về trụ sở chính, nơi quản lý tài chính cho toàn bộ hệ thống.

Đào tạo: Như là một khía cạnh của chiến lược phức hợp, các TNC thường cố gắng chuyển giao các kỹ năng giữa công ty mẹ và các công ty con và giữa các công ty con với nhau. Ford (Hoa Kỳ) và Mazda (Nhật Bản) đã gửi các công nhân sản xuất từ nhà máy liên doanh của hai công ty này tại Hermosillo, Mexico sang Nhật Bảnvà sang các nhà máy của Ford tại châu Âu để đào tạo. Nhóm kỹ sư xây dựng dây chuyền sản xuất cho Ford Modeo tại Bỉ thực hiện chức năng tương tự tại Mỹ và đào tạo các kỹ sư địa phương trong quá trình này. Motorola (Hoa Kỳ), như là một phần của việc mở rộng tại Trung Quốc, đã gửi các đoàn kỹ sư Trung Quốc sang cơ sở của Motorola tại Hong Kong, Singapore và Hoa Kỳ để đào tạo, và thường xuyên chuyển các nhà quản lý tập sự của công ty con tại Trung Quốc qua tất cả các cơ sở sản xuất bán dẫn của mình trên toàn cầu.

7.2.2 Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến lược sản xuất quốc tế

7.2.2.1 Chiến lược đa thị trường nội địa (Multi-domestic strategies)

Trong những chiến lược này, một công ty con chủ yếu phục vụ thị trường của nước chủ nhà trong khi công ty mẹ kiểm soát nhiều công ty con tại các thị trường khác nhau. Các rào cản thương mại, trong đó có yêu cầu về tỷ lệ nội địa, thường là

lý do khiến các TNC áp dụng những chiến lược này để có thể thâm nhập vào những nền kinh tế nhất định. Ví dụ, trong một số ngành như bán lẻ và thực phẩm, chiến lược này được áp dụng vì khó có thể đạt được tính kinh tế của quy mô và phải phục vụ các thói quen và khẩu vị riêng biệt của một quốc gia. Nhiều TNC trong lĩnh vực dịch vụ áp dụng chiến lược đa thị trường nội địa vì sản phẩm mà họ tiêu thụ không có khả năng xuất khẩu.

7.2.2.2 Các chiến lược khu vực (Regional strategies)

Nhiều TNC có các mạng lưới sản xuất được tổ chức về cơ bản dọc theo khu vực. Sản xuất quốc tế khu vực hóa bao gồm các công ty con đặt tại nhiều nước chủ nhà trong một khu vực duy nhất cùng với nhiều công ty khác hoạt động như những nhà cung cấp và các nhà thầu phụ. Việc lắp ráp cuối cùng có thể được thực hiện tại bất cứ quốc gia nào trong khu vực và thị trường chủ yếu cho sản phẩm chính là trong khu vực. Những thay đổi trong chính sách đã thúc đẩy các TNC áp dụng các chiến lược khu vực, đặc biệt tại EU và Bắc Mỹ. Việc giảm bớt các rào cản thương mại, tự do hóa cơ chế FDI, việc bãi bỏ quy định trong nhiều lĩnh vực (đặc biệt là dịch vụ) và tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước-đều giúp thúc đẩy phát triển các chiến lược khu vực.

Trong một số trường hợp, các thỏa thuận hội nhập khu vực cũng tạo ra sự hạn chế đối với các chiến lược khu vực của các TNC. Sản xuất hội nhập khu vực đòi hỏi việc di chuyển tự do của vốn, công nghệ và con người, không chỉ của hàng hóa và dịch vụ. Chỉ riêng tự do hóa thương mại không đủ để thúc đẩy hội nhập sản xuất đầy đủ hơn như là kết quả của các chiến lược của các TNC.

7.2.2.3 Các chiến lược toàn cầu (Global strategies)

Các TNC thường được miêu tả là có các chiến lược toàn cầu. Theo Peter Dicken toàn cầu hóa "đồng nghĩa với việc có một mức độ liên kết các chức năng

giữa các hoạt động kinh tế quốc tế phân tán"; toàn cầu hóa "là một dạng phức tạp và tiên tiến hơn của quốc tế hóa", trong đó quốc tế hóa liên quan đến "việc mở rộng về mặt địa lý của các hoạt động kinh tế qua biên giới quốc gia" (Peter, 1992). Thuật ngữ này cũng mô tả phương thức của nhiều TNC muốn có mặt tại tất cả các thị trường lớn nhất của thế giới để tận dụng sự tăng trưởng và sự hội tụ của cầu cũng như cạnh tranh một cách hiệu quả với các công ty khác. Tuy nhiên, việc mở rộng toàn cầu của các sản phẩm và nhãn hiệu không nhất thiết phải đi kèm với việc mở rộng phạm vi địa lý tương tự của tất cả các hoạt động trong chuỗi giá trị. Thực ra, một số TNC ban đầu có mục tiêu thỏa mãn nhu cầu toàn cầu thông qua việc sản xuất phần lớn sản phẩm tại nước mình và sau đó sẽ tiêu thụ ở nước ngoài. Ngay cả khi đó, một số chức năng (ví dụ như tài chính) vẫn có thể được tiến hành trên cơ sở liên kết toàn cầu. Các TNC thường có thể phục vụ các thị trường toàn cầu với các mạng lưới tập trung trên cơ sở khu vực hoặc tiểu khu vực.

Cùng với thời gian, áp lực cạnh tranh dường như đảm bảo rằng các TNC mở rộng hoạt động của mình hơn nữa trên khắp thế giới. Tuy nhiên, việc thành lập các khu vực kinh tế trong một số trường hợp với rào cản đối với các khu vực khác lại hạn chế sự tăng trưởng của các chiến lược toàn cầu.

7.3 Vai trò của các TNC trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế

7.4.1 Mạng lưới các TNC càng ngày càng mở rộng và lớn mạnh

Với mạng lưới nội bộ được thiết lập do quan hệ FDI, với các chiến lược hội nhập đa dạng, các TNC có thể được coi là những nhân tố chính của toàn cầu hóa. Nhà kinh tế học nổi tiếng Peter Dicken, đã liệt kê 3 đặc tính cơ bản của các TNC: công ty này phối hợp và kiểm soát nhiều công đoạn của các chuỗi sản xuất riêng lẻ trong và giữa nhiều quốc gia khác nhau; công ty này có khả năng khai thác (tận dụng) những khác biệt về mặt địa lý trong việc phân phối các nhân tố sản xuất (ví dụ

tài nguyên thiên nhiên, vốn, lao động) và trong các chính sách của chính phủ (ví dụ thuế, rào cản thương mại, trợ giá,...); công ty này có độ linh hoạt về mặt địa lý tiềm năng-một khả năng cho phép di chuyển đi, lại các nguồn lực và hoạt động của nó giữa những địa điểm trên một phạm vi quốc tế, hoặc thậm chí, toàn cầu (Peter, 1998). Theo Dicken và theo nhiều học giả khác, TNC chính là "***những người di chuyển và định dạng" nền kinh tế toàn cầu***. Các quyết định đầu tư tại một địa điểm địa lý nhất định của các TNC và dòng di chuyển vốn, nguyên vật liêu, linh kiện, thành phẩm cũng như công nghệ và khả năng tổ chức là kết quả của những quyết định này rõ ràng là hết sức quan trọng đối với phát triển kinh tế và phúc lợi tại những khu vực mà các công ty này hoạt động. Những công ty này sản xuất và phân phối hàng hóa và dịch vụ qua các biên giới quốc gia, làm lan tỏa các ý tưởng, khẩu vị cũng như công nghệ khắp thế giới và lên kế hoạch cho các hoạt động của mình trên cơ sở toàn cầu. Những công ty hùng mạnh này được cho là *"...hiện nay thống lĩnh tất cả các cơ cấu cơ bản của nền kinh tế toàn cầu: sản xuất, tài chính, công nghệ, an ninh, năng lượng và thương mại*" (Eden, 1991)

Bảng 7.7 Sự gia tăng về số lượng các TNC trên thế giới

Năm	Số TNC	Tổng số các chi nhánh
1994	38.800	250.000
1996	40.000	270.000
1998	54.600	448.000
2002	60.000	500.000
2008	82.000	810.000

Nguồn: UNCTAD, 1994, 1996, 1998, 2002, 2008.

Số lượng các công ty trở thành công ty xuyên quốc gia đã gia tăng theo cấp số nhân trong ba thập kỷ qua. Chúng tạo nên một quần thể đa dạng trải rộng trên nhiều quốc gia và nhiều ngành. Mặc dù những TNC dễ thấy nhất là những TNC lớn nhất, phần lớn các TNC là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Với sự gia tăng nhanh

chóng về số lượng và phạm vi của mạng lưới sản xuất quốc tế (Xem Bảng 7.4.), tầm quan trọng của các TNC trong nền kinh tế toàn cầu đã được nhiều học giả trong các ngành khoa học xã hội nhấn mạnh. Nhiều nhà phân tích cho rằng vấn đề quan trọng trong phân tích kinh tế chính trị quốc tế hiện nay chính là sự căng thẳng giữa các chính phủ và các TNC chứ không phải là chính phủ và thị trường.

7.4.2 TNC thúc đẩy hội nhập quốc tế và chuyển giao công nghệ

Cho tới gần đây, dạng hội nhập chủ yếu đối với nền kinh tế thế giới của một quốc gia là thương mại. Sản xuất quốc tế, với tư cách là một dạng quan trọng của hội nhập kinh tế quốc tế là một hiện tượng tương đối mới. John Dunning, một học giả tiêu biểu về sản xuất quốc tế và hoạt động của các TNC đã mô tả bối cảnh sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai và lưu ý rằng "sản xuất được tiến hành bởi các doanh nghiệp phối hợp một cách có chủ ý các hoạt động (mua bán, sản xuất, tài chính, R&D, marketing) trên cơ sở toàn cầu để có thể sử dụng các nguồn lực của mình (nguyên vật liệu, tài chính, kỹ thuật và quản lý) một cách hiệu quả nhất vẫn chỉ là ngoại lệ. Thậm chí vào thời điểm Chiến tranh thế giới lần thứ hai, giá trị của sản xuất quốc tế chỉ bằng 1/3 thương mại quốc tế. Vào giữa thập kỷ 1950 và 1960, tốc độ tăng trưởng của sản xuất quốc tế đã vượt so với thương mại quốc tế. Và bất chấp tự do hóa thương mại và việc tăng giá dầu, vào năm 1976, sản xuất quốc tế đã vượt thương mại" (Dunning, 1981)

Trong hai thập kỷ qua, mọi chỉ số của sản xuất quốc tế gắn với quản lý của TNC thông qua sở hữu đã tăng nhanh hơn so với các chỉ số kinh tế quốc dân (Hình 7.1. và Bảng 7.4.) và, kết quả là sản xuất quốc tế có tầm quan trọng đáng kể đối với nền kinh tế thế giới, lớn hơn nhiều so với trước kia. Doanh thu bán hàng toàn cầu của các công ty con cao gần gấp hai lần so với xuất khẩu toàn cầu vào đầu thế kỷ 21, so với mức gần như bằng nhau vào hai thập kỷ trước. Tổng sản lượng toàn cầu thuộc

về các công ty con vào khoảng 1/10 GDP toàn cầu, so với mức 5% vào năm 1982. Tỷ lệ FDI lũy kế trên GDP toàn cầu tăng từ 6% lên gần 20% trong giai đoạn này.

Với chiến lược bành trướng không ngừng, TNC giữ vị trí của những nhà đầu tư quốc tế chủ yếu, kiểm soát và chi phối trên 90% tổng FDI toàn thế giới, trong đó chỉ tính riêng các TNC lớn nhất thế giới (thuộc tam giác kinh tế Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản) đã chiếm tới 1/3 FDI toàn cầu. Giá trị dòng vốn FDI thực sự là thước đo vai trò to lớn của các TNC trong nền kinh tế thế giới bởi vì FDI là công cụ quan trọng nhất của các TNC trong việc thực hiện các chiến lược toàn cầu của mình như thay đổi quy mô hoạt động, thay đổi lĩnh vực hoặc địa điểm đầu tư.... FDI tại các nước đang phát triển năm 2000 lớn gấp 10 lần so với nguồn vốn ODA. (UNCTAD, 2003). Tỷ lệ dòng FDI trên tổng đầu tư nội địa thế giới là 10% năm 2002, so với 2% vào năm 1980 và 5% vào năm 1990 (UNCTAD, 2006). Tỷ lệ này đặc biệt cao đối với khu vực sản xuất - khoảng 1/8. Và tỷ lệ này của các nước phát triển cao hơn các nước đang phát triển.

Thêm vào đó, vì các TNC có ưu thế về R&D công nghiệp của thế giới, FDI đóng vai trò quan trọng trong hoạt động chuyển giao công nghệ của thế giới: trên thực tế, có nhiều công nghệ hiện đại không thể có được trên phạm vi quốc tế bằng các phương tiện khác ngoài FDI. Ước tính rằng 4/5 dòng công nghệ được nội bộ hóa trong các TNC. Có thể nói, TNC là đội quân tiên phong trong cuộc cách mạng khoa học công nghệ hiện nay. Chúng là chủ thể của nhiều dự án nghiên cứu và phát triển của thế giới. Không chỉ nắm giữ trong tay phần lớn lực lượng nghiên cứu khoa học, tiến hành các dự án nghiên cứu và triển khai các công nghệ mới phục vụ mục tiêu chiến lược của riêng mình, TNC với tiềm lực tài chính hùng mạnh còn phối hợp với chính phủ các nước đầu tư vào những ngành kỹ thuật mũi nhọn, có hàm lượng khoa học cao như hàng không, vũ trụ, tàu khách chạy trên đệm hơi ..., góp phần không

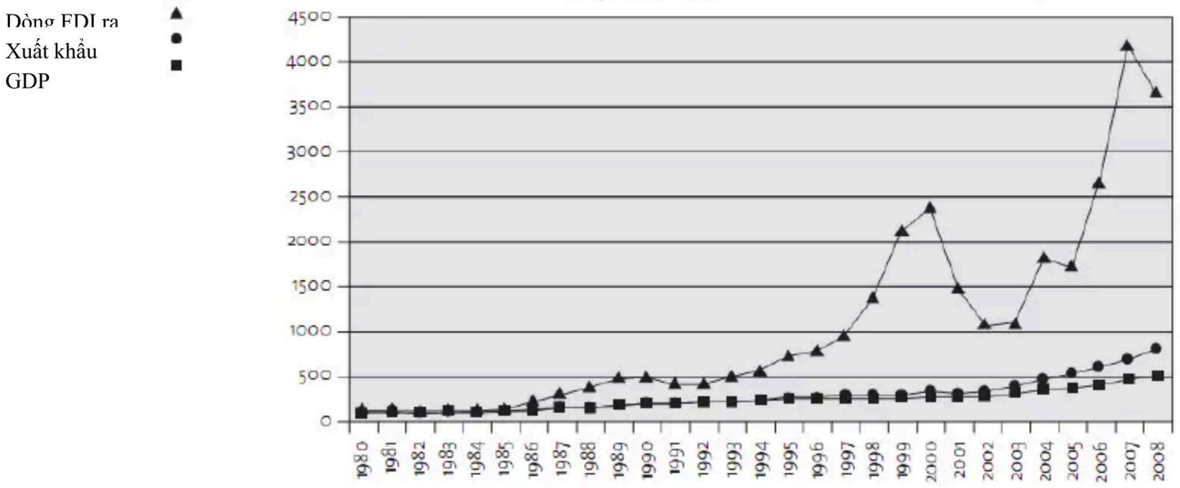
nhỏ tạo nên những bước nhảy vọt trong nền công nghệ thế giới. Thông qua các hoạt động chuyển giao công nghệ

7.4.3 TNC chịu trách nhiệm về một tỷ trọng lớn thương mại thế giới

Từ giữa thập kỷ 1980 dòng FDI ra gia tăng rất nhanh chóng…

Hình 7.1 Chỉ số tăng trưởng của dòng FDI ra, GDP và xuất khẩu 1980-2008

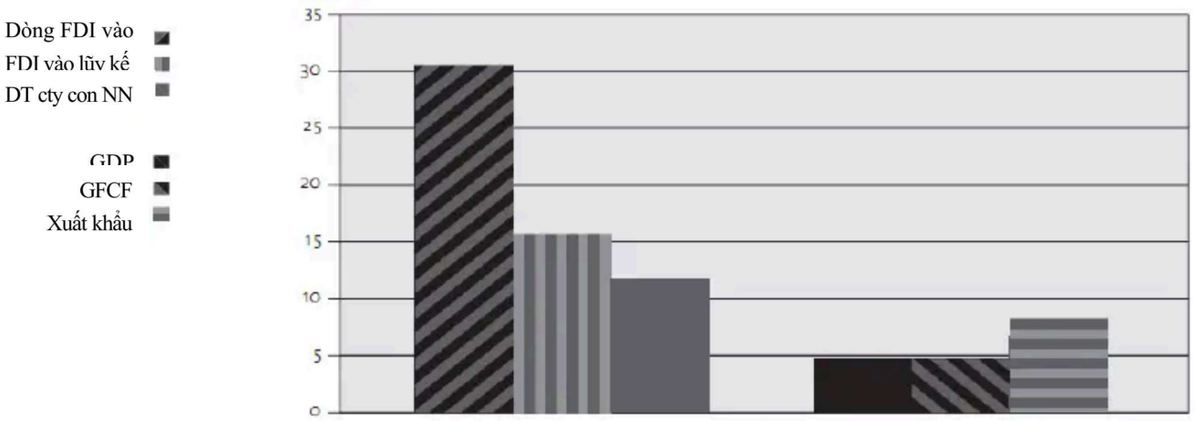
%, 1980=100



… nhanh hơn sản lượng, đầu tư và xuất khẩu thế giới…

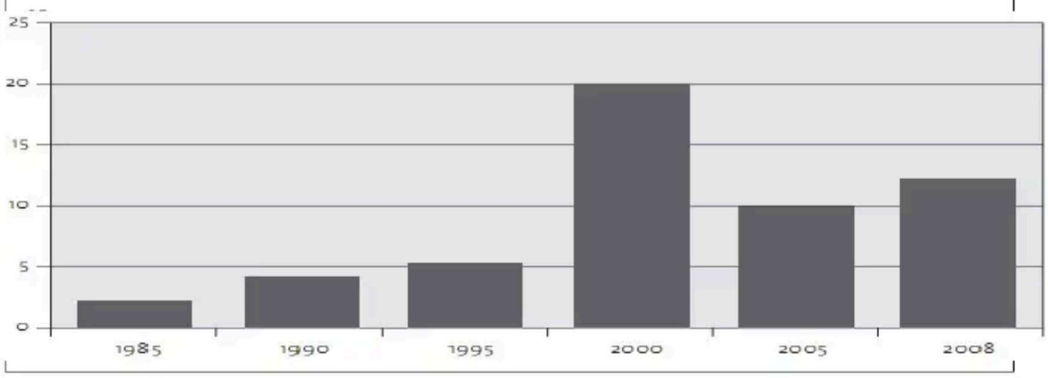
Hình 7.1 Tăng trưởng FDI và các chỉ số kinh tế trong nền kinh tế thế giới, 2008 (tăng so với 1985)

%, 1980=100

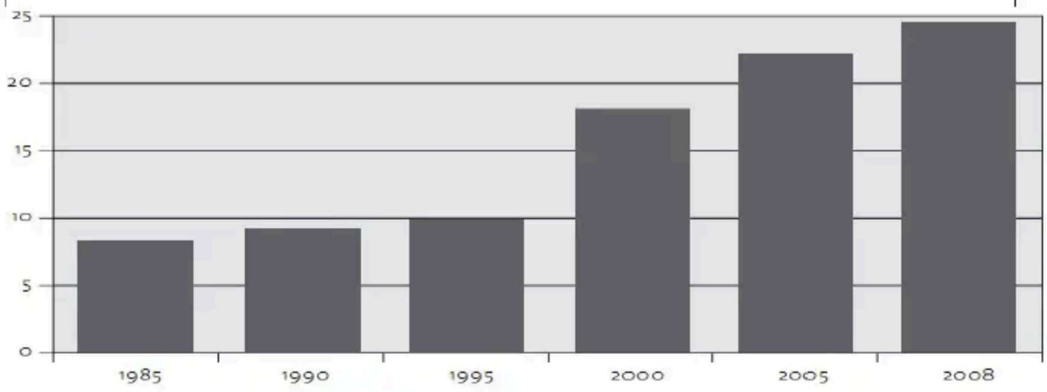


… Và tầm quan trọng tương đối trong nền kinh tế thế giới tăng lên đáng kể

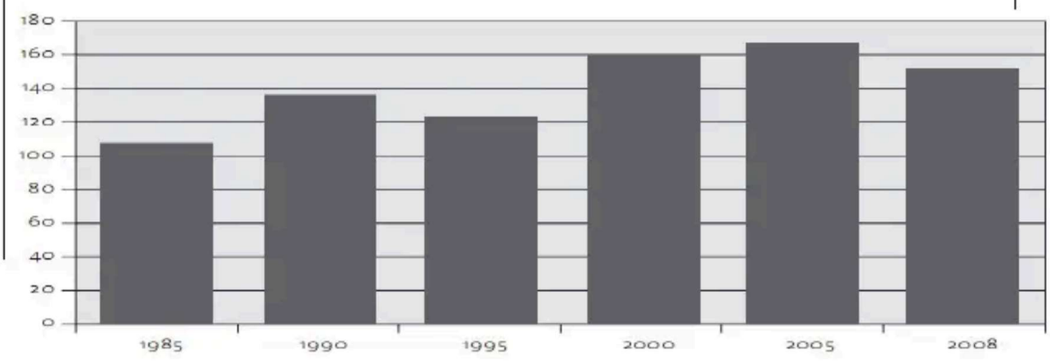
Hình 7.2 Tỷ trọng dòng FDI vào trên tổng vốn đầu tư cố định (GFCF), 1985-2008, %



Tỷ trọng FDI lũy kế trên GDP, 1985-2008, %



Tỷ trọng doanh thu của các công ty con nước ngoài trên tổng xuất khẩu thế giới, 1985-2008, %



Bảng 7.8 Một số chỉ số về FDI và sản xuất quốc tế, giai đoạn 1982-2009
Đơn vị: tỷ USD (mức giá hiện tại)

Hạng mục	1982	1990	2007	2009
A. FDI Thế giới				
Dòng FDI vào	58	207	1 979	1 114
Dòng FDI ra	27	239	2 147	1 101
Lượng FDI vào lũy kế	790	1 942	15 660	17 743
Lượng FDI ra lũy kế	579	1 786	16 227	18 982
Thu nhập từ FDI vào	44	74	1 182	941
Thu nhập từ FDI ra	46	120	1 252	1 008
M&A qua biên giới	..	112	1 031	250
B. Các công ty con tại nước chủ nhà				
Doanh thu bán hàng của các công ty con nước ngoài	2 530	6 026	31 764	29 298
Tổng giá trị sản lượng của các công ty con nước ngoài	623	1 477	6 295	5 812
Tổng tài sản của các công ty con	2 036	5 938	73 457	77 057
Xuất khẩu của các ty con nước ngoài	635	1 498	5 775	5 186
Số lao động của các công ty con nước ngoài (nghìn)	19 864	24 476	80 396	79 825
C. Các chỉ số kinh tế				
GDP	11 963	22 121	55 114	55 005
Tổng vốn cố định	2 795	5 099	12 399	12 404
Thu từ phí bản quyền và lixăng	9	29	163	..
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ	2 395	4 414	17 321	15 716

Nguồn: *UNCTAD, Báo cáo đầu tư thế giới 2009, trang 18 và Báo cáo đầu tư thế giới 2010, trang 18.*

Với ba dòng lưu thông hàng hoá cơ bản là: hàng hoá xuất nhập khẩu từ công ty mẹ, hàng hoá bán ra từ các chi nhánh ở nước ngoài và hàng hoá trao đổi nội bộ (giữa các công ty trong cùng một tập đoàn xuyên quốc gia), TNC chi phối hầu hết các chu chuyển hàng hoá giữa các quốc gia, thu hút phần lớn các sản phẩm vào các kênh lưu thông xuyên quốc gia của mình.

Thương mại nội bộ giữa các chi nhánh trong TNC ngày càng chiếm một tỉ trọng lớn và trở thành một bộ phận quan trọng của thương mại thế giới. Mỗi hệ thống TNC bao gồm một thị trường nội bộ trong đó diễn ra ba loại giao dịch xuất khẩu giữa các công ty trong nội bộ hệ thống: công ty mẹ bán hàng cho các chi nhánh tại nước ngoài của mình ; các chi nhánh nước ngoài bán hàng cho công ty mẹ và các chi nhánh bán hàng cho nhau.

Chưa có nhiều dữ liệu để có thể đưa ra một con số chính xác về thị phần của các TNC trên thị trường toàn cầu. Chỉ đơn cử tại Mỹ, TNC cả trong nước và nước ngoài chiếm 3/4 tổng xuất khẩu năm 1998, 2/3 trong số đó là từ các hoạt động xuất khẩu giữa các công ty trong nội bộ một hệ thống TNC. Nếu số liệu từ Mỹ có thể mở rộng ra cả thế giới thì TNC chịu trách nhiệm về khoảng 2/3 xuất khẩu thế giới, trong đó 1/3 là xuất khẩu của các công ty mẹ từ nước chủ đầu tư và 1/3 khác là của các công ty con xuất khẩu từ nước chủ nhà. Tính gộp lại, 1/3 tổng thương mại thế giới là thương mại nội bộ công ty của các TNC (UNCTAD, 1999). Bảng 7.4 cũng cho thấy, cho tới năm 2009, chỉ riêng xuất khẩu từ các công ty con nước ngoài của các TNC cũng chiếm khoảng 1/3 kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ thế giới.

7.4 Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển

7.4.1 Tăng nguồn lực tài chính và đầu tư

7.4.1.1 Tác động lên nguồn lực tài chính cho phát triển

Với vai trò một nguồn tài chính, FDI từ các TNC có một số lợi ích so với các nguồn tài chính nước ngoài khác đối với các nước đang phát triển. FDI ổn định hơn so với các dòng vốn tư nhân khác (dòng đầu tư chứng khoán hay vay nợ ngân hàng) vì FDI thường dựa trên quan điểm dài hạn về thị trường, triển vọng tăng trưởng và đặc điểm cơ cấu của nước nhận đầu tư. Rủi ro có hành vi "bầy đàn" cũng thấp hơn so với trường hợp các dòng vốn khác. Việc rút vốn đầu tư đối với FDI khó hơn so với đầu tư chứng khoán, đặc biệt trong trường hợp FDI gắn với vốn vật chất. Tuy nhiên, dòng FDI có thể bao gồm một bộ phận của dòng đầu tư chứng khoán. Phần lớn các nghiên cứu đều cho thấy FDI ít biến động hơn các dòng vốn tư nhân khác (UNCTAD, 1999).

FDI cũng dễ trả lãi hơn là tín dụng thương mại. Lợi nhuận chỉ được chuyển ra nước ngoài khi dự án sinh lời. Đây chính là điểm lợi thế đáng kể của FDI so với tín dụng ngân hàng. Khoản tín dụng sẽ phải trả với số tiền lãi cố định không kể tới hoạt động của dự án sử dụng khoản tín dụng này hay các điều kiện vĩ mô tác động đến mọi hoạt động tại nước đi vay.

Là một nguồn tài chính bên ngoài, FDI bổ sung cho tiết kiệm nội địa và đóng góp cho tăng trưởng thông qua việc tài trợ đầu tư. Tuy nhiên, FDI có thể thay thế hiệu quả cho tiết kiệm nội địa, dẫn đến việc làm giảm tiết kiệm nội địa và tăng tiêu dùng. Một dòng FDI vào rất lớn (cũng giống như bất kỳ dòng vốn vào nào) trong một thời gian ngắn cũng có thể dẫn đến làm tăng tỷ giá của đồng tiền quốc gia và làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, từ đó làm giảm đầu tư vào những ngành xuất khẩu.

Một dự án FDI sinh lợi, không giống một dự án tương tự được tài trợ tại địa phương, sẽ tạo ra dòng thu nhập đầu tư trực tiếp được chuyển ra khỏi các nước chủ nhà. Những dòng tiền ra này, cùng với dòng ra của vốn đầu tư khi các công ty con đóng cửa, đã tạo nên những mối lo ngại về tác động của FDI đến cán cân thanh toán. Tuy nhiên, có nhiều dự án chỉ có thể được tiến hành bởi các nhà đầu tư nước ngoài hoặc không thể tiến hành (hay không thể tiến hành với mức hiệu quả tương ứng) bởi các công ty địa phương. Thêm vào đó, nếu chỉ so sánh các dòng tài chính vào và ra liên quan đến FDI, không thể thấy được tất cả các tác động của FDI đến cán cân thanh toán. Việc FDI có tác động tích cực hay tiêu cực tới cán cân thanh toán của một nước chủ nhà phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: quy mô của dòng FDI vào (hoặc giảm đầu tư ròng); các dòng thu nhập đầu tư trực tiếp ra; xu hướng xuất khẩu và nhập khẩu của các công ty con; tác động gián tiếp của FDI lên dòng thu nhập ra có yếu tố nước ngoài; tác động gián tiếp của FDI lên xu hướng xuất khẩu và nhập khẩu của công ty nội địa; và tác động gián tiếp của FDI lên nhu cầu nhập khẩu của người tiêu dùng tại nước đó.

Tác động tới cán cân thanh toán của FDI, cũng như việc phân bổ các giá trị gia tăng của các công ty con nước ngoài giữa nước chủ nhà và nước chủ đầu tư có thể bị tác động bởi việc định giá chuyển giao - là việc định giá các giao dịch nội bộ qua biên giới quốc gia của công ty. Các TNC thường có quyền tự chủ đáng kể trong việc định giá các giao dịch này, đặc biệt là khi không có giá thị trường để tham chiếu. Điều này cho phép các TNC chuyển lợi nhuận giữa các quốc gia nhằm làm giảm gánh nặng thuế hoặc tránh các hạn chế đối với việc chuyển tiền về nước hoặc khai báo lợi nhuận.

7.4.1.2 Tác động đến đầu tư

Không giống với các nguồn vốn bên ngoài khác như tín dụng ngân hàng hoặc đầu tư chứng khoán, FDI nội địa hóa các khoản tiết kiệm nước ngoài tại các nước chủ nhà - các công ty đem vào nước chủ nhà các khoản tiết kiệm (cùng với các tài sản và các nguồn lực khác trong "gói" FDI) để tự mình tiến hành đầu tư. Vì thế, FDI tác động đến đầu tư tại các nước chủ nhà một cách trực tiếp thông qua các chi phí đầu tư của/tại các công ty con nước ngoài. FDI cũng tác động đến đầu tư tại nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc tác động đến đầu tư của các công ty của nước chủ nhà.

Giá trị của chi phí đầu tư của các công ty con tại một quốc gia không nhất thiết phải bằng với dòng FDI vào quốc gia đó (là dòng chảy ròng của vốn góp, thu nhập tái đầu tư và tín dụng nội bộ công ty của nhà đầu tư trực tiếp). Các nguồn lực cũng có thể được huy động trên thị trường vốn địa phương hoặc quốc tế để bổ sung cho dòng vốn FDI nội bộ của các TNC.

Để đánh giá tác động trực tiếp của đầu tư của các công ty con nước ngoài lên quy mô tổng vốn đầu tư của các nước chủ nhà đòi hỏi phải so sánh giữa đầu tư của các công ty con này với đầu tư của các công ty nội địa. Nhưng thường các quốc gia không chia chi phí đầu tư theo hai nhóm này. Sử dụng dòng FDI vào thay cho chi phí đầu tư của các công ty nước ngoài (mặc dù, như đã lưu ý ở trên, chi phí đầu tư có thể vượt quá dòng FDI vào) và tổng đầu tư cố định như là thước đo tổng đầu tư tại các nước chủ nhà, dữ liệu cho thấy rằng tầm quan trọng của FDI trong tổng đầu tư đã tăng đều cho tất cả các nhóm nước, cả phát triển lẫn đang phát triển. Đối với nhóm các nước đang phát triển, tỷ lệ FDI trên tổng đầu tư cố định tăng từ mức trung bình 2% giai đoạn 1971-1980 lên gần 4% giai đoạn 1980-1990 và 7% trong giai đoạn 1991-1999. Vào năm 2004, tỷ lệ này đạt mức 10,5%. (UNCTAD, 2006).

Bên cạnh tác động trực tiếp, FDI cũng có thể tác động đến lượng đầu tư của nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc làm gia tăng (crowding-in) hoặc làm giảm (crowding-out) đầu tư nội địa. Cả hai tác động này đều có thể xảy ra, phụ thuộc vào các hoạt động của các TNC, sức mạnh của các công ty địa phương và chức năng của thị trường nhân tố tại địa phương. TNC có thể làm gia tăng đầu tư nội địa khi giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ mới tại nước chủ nhà, tạo ra các cơ hội đầu tư mới cho các công ty địa phương, tạo ra các mối liên kết với các nhà sản xuất địa phương, và không chiếm nguồn tín dụng địa phương, thậm chí làm tăng hiệu quả của các trung gian tài chính. Nhân tố cơ bản quyết định việc làm gia tăng đầu tư nội địa là việc tồn tại hoặc tạo ra những liên kết tiến và lùi với các công ty của nước chủ nhà.

7.4.2 Nâng cao năng lực công nghệ

7.4.2.1 Chuyển giao công nghệ

Các TNC thường là các công ty dẫn đầu về đổi mới trong ngành của mình. Các công ty này chuyển giao công nghệ trong nội bộ, thông qua FDI, cho các công ty con nước ngoài. Các TNC cũng có thể chuyển giao công nghệ cho các công ty khác thông qua các phương thức chuyển giao bên ngoài như cấp giấy phép sử dụng công nghệ, hợp đồng thầu phụ, liên minh chiến lược hoặc bán các hàng hóa vốn.

Các công nghệ mà các TNC chuyển giao cho những công ty con nước ngoài của mình thường hiện đại và hiệu quả hơn những công nghệ sẵn có tại nước chủ nhà, đặc biệt là nước chủ nhà đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi. Tuy nhiên, bản chất của công nghệ hoặc quy trình được chuyển giao phản ánh điều kiện của nền kinh tế chủ nhà (lương, kỹ năng, năng lực cung cấp, quy mô, ...) cũng như động cơ của TNC liên quan. Các công ty con tại các nước chủ nhà phát triển nhận các công

nghệ phức tạp hơn, trong khi các nước kém phát triển hơn nhận những công nghệ và quy trình đơn giản.

Nhiều công nghệ, đặc biệt là những công nghệ mới và có giá trị nhất, chỉ được chuyển giao thông qua FDI. Những công nghệ này nói chung là những công nghệ mới và có giá trị (dựa trên chi phí R&D gắn với các sản phẩm có thương hiệu) mà các công ty không muốn cung cấp cho các bên không liên quan. Thậm chí ngay cả trong trường hợp các công nghệ này có thể có được thông qua các dạng chuyển giao bên ngoài (cấp giấy phép sử dụng, các thỏa thuận hợp đồng hoặc bán các công nghệ nằm trong hàng hóa), chuyển giao nội bộ hóa cũng có những lợi thế hơn cho người nhận vì chuyển giao nội bộ hóa thường là phương thức chuyển giao ít tốn kém và nhanh nhất; đồng thời các công nghệ được chuyển giao trọn gói cùng các tài sản, kỹ năng của các TNC như thương hiệu, kỹ năng marketing.

Tuy nhiên, chuyển giao công nghệ nội bộ hóa cũng có những điểm bất lợi đối với các công ty (công ty con nước ngoài) nhận công nghệ và đối với nước chủ nhà liên quan. Vì là công nghệ "trọn gói", phía nhận ở nước chủ nhà phải trả tiền không chỉ cho công nghệ mà mình có được mà cho cả gói FDI bao gồm tên thương hiệu, tài chính, kỹ năng và quản lý của các TNC. Khi chuyển giao được nội bộ hóa, phía Khi các công ty địa phương có năng lực để sử dụng công nghệ một cách hiệu quả và không cần các tài sản khác, việc chuyển giao nội bộ có thể tốn kém hơn so với chuyển giao bên ngoài, với giả thiết là có thể có được công nghệ thông qua cac phương thức bên ngoài. Một nhược điểm quan trọng của chuyển giao công nghệ qua FDI là quyền kiểm soát của các TNC đối với công nghệ được chuyển giao, khi công nghệ là một trong những lợi thế công ty quan trọng (UNCTAD, 1999).

Một số nước đang phát triển, ví dụ như Hàn Quốc và Đài Loan, Trung Quốc, trong quá khứ đã thành công trong việc dựa vào chuyển giao công nghệ bên ngoài để

xây dựng năng lực công nghệ của mình. Tuy nhiên, mặc dù đã nỗ lực để khuyến khích chuyển giao công nghệ bên ngoài nhưng nhiều nước khác đã không thành công như vậy trong việc xây dựng năng lực công nghệ cạnh tranh quốc tế. Để khuyến khích các TNC nâng cao trình độ của công nghệ chuyển giao.

7.4.2.2 Lan tỏa công nghệ

Các quốc gia đang phát triển cần có các chính sách nhằm củng cố các kỹ năng, năng lực công nghệ, mạng lưới cung cấp và cơ sở hạ tầng của các nước chủ nhà.

Các tác động tràn tích cực dẫn đến sự lan tỏa của công nghệ và kỹ năng từ các công ty con nước ngoài sang nền kinh tế nước chủ nhà có thể nảy sinh thông qua bốn kênh:

- Cạnh tranh với các công ty địa phương, thúc đẩy các công ty này cải thiện hiệu quả và năng lực công nghệ cũng như nâng cao năng suất.
- Hợp tác giữa công ty con nước ngoài và các nhà cung cấp, những khách hàng và các tổ chức địa phương mà các công ty này có mối liên kết, dẫn đến việc trao đổi thông tin và hợp tác kỹ thuật, giúp củng cố năng lực công nghệ của các cơ quan địa phương có liên kết.
- Di chuyển lao động, đặc biệt là những nhân sự được đào tạo trình độ cao, từ các công ty con nước ngoài sang các công ty địa phương, bao gồm cả các công ty cung cấp được thành lập bởi các nhân sự 0cũ của TNC, thường với sự giúp đỡ của các nhân viên cũ của các công ty này.
- Khoảng cách gần giữa các công ty nước ngoài và các công ty địa phương, dẫn tới các quan hệ cá nhân, phát triển công nghệ ngược, bắt chước và việc thành

lập các cụm công nghệ, tạo điều kiện cho việc nâng cấp công nghệ tại nước chủ nhà.

Phạm vi của các tác động lan tỏa tích cực là khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện của nước chủ nhà và chiến lược FDI của các TNC. Các mối liên kết giữa các công ty con nước ngoài và các công ty địa phương, đặc biệt là các nhà cung cấp, là một kênh tiềm năng quan trọng cho tác động lan tỏa công nghệ. Các TNC đầu tư vào xây dựng năng lực công nghệ và kỹ năng của các nhà cung cấp cho các công ty con nước ngoài với điều kiện chi phí cần thiết thấp hơn so với phần tiết kiệm mà công ty có được. Tuy nhiên, phạm vi đầu tư phụ thuộc vào mức độ mà các TNC xây dựng các liên kết tại các nước chủ nhà, điều này lại phụ thuộc đáng kể vào năng lực địa phương và vào thông tin liên quan đến những năng lực này. Các TNC thường có xu hướng dựa vào các nhà cung cấp nước ngoài trong những giai đoạn đầu của FDI tại một nước chủ nhà nhưng sau đó chuyển sang các nhà cung cấp địa phương, với điều kiện là có các nhà cung cấp địa phương tiềm năng với năng lực công nghệ cần thiết. Khi đã thiết lập liên kết với các nhà cung cấp địa phương, các công ty con thường đầu tư vào việc hỗ trợ các nhà cung cấp này nâng cấp năng lực công nghệ và kỹ năng. Điều này tạo ra tác động tràn tích cực cho tới khi năng lực của các nhà cung cấp được nâng lên vượt qua mức cần thiết để cung cấp cho các hoạt động của công ty con nước ngoài.

Cách tốt nhất để phát triển các mối liên kết giữa TNC và các công ty địa phương, và từ đó tạo ra triển vọng cho các tác động lan tỏa tích cực, là nâng cao năng lực của các nhà cung cấp địa phương. Những biện pháp tác động đến nguồn cung này được ưa chuộng hơn so với yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa, là những biện pháp có thể gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả chung.

7.4.2.3 Tạo công nghệ

Vì các TNC là những chủ thể sáng tạo hàng đầu, nếu các công ty này đặt các hoạt động R&D tại nước chủ nhà, FDI có khả năng thúc đẩy việc tạo công nghệ và củng cố năng lực đổi mới tại các nước chủ nhà. Tuy nhiên, vì R&D là chức năng chiến lược của các TNC, các công ty này có xu hướng tập trung R&D tại nước mình và chỉ đặt R&D ở nước ngoài tại một số ít quốc gia, chủ yếu là các quốc gia công nghiệp hóa, để có thể tận dụng tính kinh tế của quy mô và các mối liên kết với các trung tâm công nghệ và nghiên cứu.

Các nước đang phát triển chỉ thu hút một tỷ lệ nhỏ nghiên cứu của các công ty con nước ngoài và các nghiên cứu này chỉ tập trung tại một số ít nước và liên quan đến sản xuất (ứng dụng và hỗ trợ kỹ thuật) hơn là đổi mới. Phần lớn các nước đang phát triển không có các kỹ năng và thể chế nghiên cứu đủ thuận lợi cho việc thành lập các cơ sở R&D tại địa phương của các TNC. Tại một số nước có năng lực nghiên cứu địa phương phát triển, ví dụ như Hàn Quốc, R&D do các công ty con tiến hành vẫn tương đối thấp, nguyên nhân là do các chính sách của quốc gia trong một thời gian đã hạn chế việc thâm nhập của các TNC và khuyến khích phát triển công nghệ thông qua kênh chuyển giao công nghệ bên ngoài. Đánh giá từ dữ liệu về R&D của các công ty con của các TNC Hoa Kỳ, vào giữa thập kỷ 1990, chỉ 8% R&D của các công ty con tập trung tại các nước đang phát triển, còn hơn 3/4 là tại Brazil, Mexico, Singapore và Đài Loan, Trung Quốc (UNCTAD, 1999). Tuy nhiên, có bằng chứng cho thấy bức tranh này đang thay đổi. Ngày càng có nhiều các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi thu hút R&D của các TNC, bao gồm cả một số hoạt động R&D có trình độ cao.

7.4.3 Thúc đẩy khả năng cạnh tranh xuất khẩu và thương mại

FDI và các hoạt động của TNC có thể giúp các nước đang phát triển khai thác các lơi thế so sánh vốn có trong thương mại quốc tế và xây dựng những lợi thế mới. Nhiều TNC có động cơ định hướng nguồn lực và định hướng hiệu quả, khiến họ đầu tư vào các hoạt động hướng vào xuất khẩu tại các nước chủ nhà. Các TNC chiếm một tỷ trọng lớn trong xuất khẩu và nhập khẩu của thế giới. Vai trò của chúng đối với thương mại lớn hơn trong các ngành có hàm lượng công nghệ và kỹ năng cao và trong các hoạt động giá trị gia tăng cao, bao gồm các dịch vụ có khả năng trao đổi cũng như sản xuất.

Các TNC ngày càng thiết lập nhiều hệ thống sản xuất kết hợp giữa các quốc gia, với việc chuyên môn hóa đáng kể giữa các đơn vị được phân tán về mặt địa lý với các mức độ công nghệ và chi phí lao động khác nhau. Vì thế, thương mại nội công ty có vai trò ngày càng gia tăng trong thương mại, đặc biệt là đối với một số sản phẩm hiện đại nhất. TNC cũng rất tích cực trong việc khai thác các nguồn lực tự nhiên và sản xuất các sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên dành cho xuất khẩu tại các nước đang phát triển và trong việc tái định vị các hoạt động và quy trình đơn giản, có hàm lượng lao động cao (bao gồm cả trong các ngành công nghệ cao) tại các nước đang phát triển, phục vụ cho sản xuất định hướng xuất khẩu.

Vì vậy, FDI có thể giúp các nước chủ nhà gia tăng xuất khẩu trong tất cả các ngành thông qua việc cung cấp các yếu tố còn thiếu, dù hữu hình hay vô hình, những yếu tố cần thiết để cạnh tranh trên thị trường quốc tế, hoặc thông qua việc củng cố kỹ năng và năng lực địa phương. Tuy nhiên, tác động của FDI lên việc củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu của nước chủ nhà không phải đương nhiên là tích cực mà phụ thuộc rất nhiều vào bản chất của các kỹ năng và năng lực địa phương cũng như các biện pháp để củng cố các kỹ năng và năng lực này.

Đồng thời, FDI vào cũng tác động đến quy mô và cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà. Trong phần lớn các trường hợp, có thể thấy rằng FDI vào dẫn đến tăng nhập khẩu ròng, làm tăng các giá trị mua hàng hóa và dịch vụ không chỉ theo kênh bên ngoài mà còn trong nội bộ công ty (UNCTAD, 1997). Một số các khoản nhập khẩu này giúp bổ sung lợi thế so sánh nội địa và củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà cũng có xu hướng thay đổi, vì sản xuất của các công ty con nước ngoài thường có hàm lượng công nghệ cao hơn so với sản xuất nội địa. ý nghĩa về mặt kinh tế của việc gia tăng nhập khẩu dưới tác động của FDI phụ thuộc vào khối lượng, chất lượng và giá cả của sản phẩm của các công ty con nước ngoài.

FDI có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc củng cố năng lực cạnh canh xuất khẩu tại các nước chủ nhà đang phát triển. FDI có thể giúp khai thác các lợi thế so sánh vốn có, xây dựng các lợi thế so sánh mới và gia tăng khả năng tiếp cận trực tiếp các thị trường quốc tế cũng như thông qua các liên kết với các công ty nội địa. Vai trò của FDI tại các nước chủ nhà là khác nhau, phụ thuộc vào các nguồn lực, năng lực và các điều kiện liên quan đến cạnh tranh tại nền kinh tế chủ nhà.

7.4.4 Tạo việc làm và củng cố các kỹ năng

FDI và sản xuất quốc tế của các TNC đóng vai trò trong việc tạo ra và nâng cấp việc làm và xây dựng các kỹ năng tại các nước chủ nhà. Vai trò và tác động của FDI tùy thuộc vào động cơ của FDI, các lĩnh vực mà các TNC đầu tư vào, các chiến lược mà chúng áp dụng cũng như điều kiện của nước chủ nhà. Chúng cũng phụ thuộc vào các chính sách của nước chủ nhà tác động trực tiếp đến việc tăng số lượng việc làm, cải thiện chất lượng việc làm và nâng cao năng lực của nguồn nhân lực đồng thời giảm thiểu các tác động tiêu cực của FDI lên lĩnh vực này.

7.4.4.1 Tạo việc làm

Đối với tất cả các công ty, dù là trong nước hay nước ngoài, các thông số công nghệ của một ngành phần nào quyết định triển vọng tạo việc làm từ các hoạt động của chúng. Cho dù có cùng các thông số công nghệ, các TNC không giống với các công ty khác ở chỗ chúng phân bổ việc làm của mình tại các địa điểm khác nhau. Các TNC lớn tạo ra một khối lượng việc làm lớn tại các nước chủ nhà. Việc phân phối việc làm theo quy mô và chất lượng giữa các địa điểm khác nhau phụ thuộc vào các động cơ và chiến lược của TNC liên quan đến sản xuất quốc tế và các lợi thế địa điểm của các nước khác nhau, bao gồm cả các lợi thế liên quan đến sự sẵn có và chi phí lao động với các mức kỹ năng và năng lực khác nhau.

Mặc dù tất cả các dạng FDI đều liên quan đến việc làm tại các nước chủ nhà, một số dạng FDI có động cơ cụ thể là các cân nhắc liên quan đến việc làm của các lao động có kỹ năng hoặc không có kỹ năng. FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ thường được tiến hành với mục đích cụ thể về việc tiếp cận lao động rẻ cho sản xuất có hàm lượng lao động cao hoặc tận dụng nguồn cung cấp lao động có kỹ năng và trình độ tương đối dồi dào. Đối với FDI định hướng thị trường, tiếp cận lao động không phải là cân nhắc chính, mặc dù dường như đây là một trong những nhân tố thứ cấp quyết định địa điểm đầu tư.

Với nhiều động cơ, chiến lược sản xuất quốc tế và cơ cấu tổ chức của các TNC (là kết quả của chiến lược này) tác động lên triển vọng tạo việc làm của FDI tại các nước chủ nhà. Các công ty con được thành lập theo chiến lược "tự chủ" trong đó một TNC sao chép phần lớn chuỗi giá trị gia tăng của công ty mẹ tại công ty con, với cùng quy mô thị trường và quy mô công ty, dường như tạo ra nhiều việc làm hơn so với các công ty con được thành lập với động cơ tìm kiếm hiệu quả. Việc làm dường như cũng ổn định hơn trong các công ty con tự chủ, vì FDI có động cơ là quy

mô thị trường nhiều hơn là lợi thế chi phí lao động - thường ngắn hạn hơn so với động cơ trên. Bên cạnh đó, mặc dù FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ chỉ liên quan đến một phần của chuỗi giá trị, thị trường cho đầu ra của sản xuất thường rộng hơn nhiều so với thị trường của nước chủ nhà, và vì thế có thể làm cho năng lực tạo việc làm của loại FDI này lớn hơn so với FDI định hướng thị trường. FDI định hướng nguồn tài nguyên thiên nhiên dường như tạo ra ít việc làm hơn so với cả hai loại FDI nói trên, bởi loại FDI này liên quan đến các hoạt động sử dụng nhiều vốn.

Tác động của FDI lên số lượng việc làm tại một nền kinh tế chủ nhà phụ thuộc vào số việc làm được tạo ra trực tiếp trong công ty con nước ngoài và tác động trực tiếp hoặc gián tiếp của các hoạt động của công ty con lên số lượng việc làm tại các công ty khác. FDI làm tăng số lượng việc làm tại nước chủ nhà một cách trực tiếp khi nó liên quan đến việc thành lập một công ty con nước ngoài mới hoặc mở rộng các công ty con đang hoạt động. FDI có thể làm tăng số việc làm một cách gián tiếp thông qua việc tạo thêm việc làm tại các nhà cung cấp và các nhà phân phối (phục thuộc vào mức độ sâu sắc của các liên kết địa phương). Trong trung hạn, việc làm cũng có thể tăng lên thông qua các tác động gia tăng xuất phát từ thu nhập mới được tạo ra bởi FDI hoặc thông qua cầu lao động tăng lên do nâng cao hiệu quả và tái cơ cấu các công ty cạnh tranh. Tuy nhiên, FDI thâm nhập vào một nước chủ nhà thông qua hoạt động sáp nhập hoặc mua lại nói chung không làm tăng việc làm tại nước chủ nhà vào thời điểm thâm nhập và không tạo ra những tác động gián tiếp như đã đề cập, mặc dù M&A có thể dẫn đến các khoản đầu tư tiếp theo giúp tạo ra việc làm sau này. Tuy nhiên, FDI thông qua mua lại có thể duy trì việc làm tại một nước chủ nhà và tái cơ cấu các công ty đáng ra sẽ bị phá sản.

FDI trực tiếp làm giảm việc làm tại một nước chủ nhà khi việc rút vốn đầu tư và đóng cửa các công ty con nước ngoài diễn ra. FDI cũng có thể dẫn đến việc giảm

việc làm trực tiếp khi việc sáp nhập giữa các công ty mẹ tại nước chủ đầu tư dẫn đến việc tái cơ cấu các công ty con nước ngoài hoặc khi FDI thâm nhập vào một nền kinh tế chủ nhà thông qua M&A đi kèm với việc tái cơ cấu các công ty mới bị mua lại tại nước chủ nhà gắn với việc giãn thải nhân viên. FDI cũng có thể có các tác động gián tiếp làm giảm việc làm khi các công ty trong nước bị đẩy khỏi ngành do FDI hoặc khi có sự tái cơ cấu hoạt động trong các ngành được bảo hộ trước đây khi có sự thâm nhập của FDI.

Tác động chung của FDI lên số lượng việc làm tại một nước chủ nhà phụ thuộc vào sự cân bằng giữa các tác động tích cực và tiêu cực được đề cập ở trên.

7.4.4.2 Tác động lên chất lượng việc làm

Tác động của FDI lên chất lượng việc làm liên quan đến tiền công, sự đảm bảo của công việc và điều kiện làm việc như các tiêu chuẩn an toàn và sức khỏe, số giờ làm việc và các quyền của người lao động. FDI có thể tác động đến các khía cạnh cơ bản của chất lượng lao động theo các cách sau đây.

Lương. Đối với các hoạt động tương tự, các công ty con nước ngoài thường trả mức lương cao hơn so với các công ty nội địa. Sự khác biệt này rõ hơn tại các ngành có yêu cầu về mức độ kỹ năng, công nghệ và marketing cao và trong những hoạt động hướng vào xuất khẩu cần phải đảm bảo chất lượng ổn định và giao hàng đúng hạn.

Đảm bảo việc làm. Các công ty con nước ngoài có xu hướng đảm bảo về việc làm cao hơn các công ty nội địa vì quy mô, sức mạnh cạnh tranh cũng như nhu cầu về lực lượng lao động ổn định của chúng. Tuy nhiên, khi FDI có động cơ là lao động rẻ, việc làm tại các công ty con nước ngoài không được bảo đảm vì các công ty này có thể sẽ chuyển sang nước khác khi chi phí lao động tăng lên.

Các điều kiện làm việc khác. Các điều kiện làm việc trong các công ty con nước ngoài thường tốt hơn tại các công ty trong nước. Đặc biệt, các TNC lớn và có tiếng tăm thường tuân thủ các tiêu chuẩn lao động của địa phương và quốc tế, thậm chí các tiêu chuẩn lao động của nước chủ đầu tư. Tuy nhiên, điều này có thể không diễn ra trong những ngành có hàm lượng lao động cao, trình độ công nghệ thấp. Điều này cũng liên quan đến việc một số chính phủ nước chủ nhà có thể nới lỏng các yêu cầu về tiêu chuẩn lao động và miễn cho một số nhà đầu tư việc áp dụng luật lao động, ví dụ như trong các khu chế xuất.

7.4.4.3 Nâng cấp kỹ năng

Các TNC có xu hướng nâng cấp kỹ năng của các lao động trong các công ty con nước ngoài tại nước chủ nhà bằng việc đầu tư vào đào tạo. Việc đào tạo có thể tiến hành trong quá trình làm việc hoặc các khóa đào tạo chính thức trong công ty hay tại các tổ chức chuyên nghiệp. Mục đích của việc đào tạo này là thu được lợi ích cho TNC và các công ty con nước ngoài có thể sử dụng nhiều phương thức (ví dụ như thưởng cho nhân viên làm việc lâu năm, chính sách thăng tiến và các hình thức đào tạo ràng buộc) để đảm bảo rằng những lợi ích của việc đào tạo sẽ chủ yếu thuộc về công ty. Tuy nhiên, người lao động có thể rời bỏ các công ty con nước ngoài và đem các kỹ năng sang các công ty khác hoặc thành lập công ty riêng của mình.

Nhìn chung, các TNC cũng khuyến khích các nhà cung cấp và những nhà phân phối địa phương đào tạo lao động để đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của mình và tác động đến việc đẩy mạnh hoạt động đào tạo của các đối thủ cạnh tranh và các công ty khác tại địa phương. Các TNC có thể tương tác với các cơ sở giáo dục và đào tạo địa phương để củng cố các hoạt động đào tạo, chương trình đào tạo và các liên kết với doanh nghiệp.

Các công ty con nước ngoài của các TNC lớn tại các nước phát triển thường có nhiều kinh nghiệm về quản trị nguồn nhân lực và có các chương trình đào tạo tốt và thường cung cấp các hoạt động đào tạo có chất lượng tốt hơn so với các công ty tại các nước đang phát triển. Nhưng các TNC đầu tư để tranh thủ những lợi thế lao động rẻ có thể không đào tạo nhiều cho dù họ có thể nâng cao các kỹ năng kỹ thuật và giám sát để đáp ứng tiêu chuẩn của các thị trường xuất khẩu. Việc nâng cấp kỹ năng về phần mình có thể tương tác lại với hoạt động TNC và dẫn đến việc nâng cấp các phần khác: TNC có thể phản ứng với sự sẵn có của các kỹ năng bằng việc nâng cấp nội dung công nghệ của các khoản đầu tư của họ, đóng góp thêm vào việc thúc đẩy học hỏi và tạo ra các kỹ năng.

7.4.5 Tác động lên các lĩnh vực khác của nền kinh tế

7.4.8.1 Bảo vệ môi trường

TNC, cũng như các công ty khác, cần phải quản lý các nguồn lực môi trường, là đầu vào cho các các quy trình sản xuất của mình, thông qua các hoạt động làm giảm ô nhiễm, các hệ thống quản lý môi trường, giáo dục và đào tạo. Không giống như các doanh nghiệp khác, các TNC cần phải kiểm soát các vấn đề vượt qua biên giới quốc gia liên quan đến các công ty con nước ngoài của mình.

Khi xét tới quản lý môi trường qua biên giới trong hệ thống TNC, các chiến lược công ty có thể phân cấp hoặc tập trung. Theo chiến lược phân cấp, tất cả các vấn đề môi trường mà các công ty con nước ngoài gặp phải được tiếp cận ở cấp độ nước chủ nhà, tuân thủ các quy định của địa phương. Điều này có thể dẫn tới các hành vi khác nhau của các công ty con nước ngoài, tuy thuộc vào mức độ chặt chẽ của các quy định luật pháp của nước chủ nhà. Trong các chiến lược tập trung, hoạt động môi trường của một công ty là tương tự tại tất cả các quốc gia. Việc lựa chọn chiến lược phụ thuộc vào nhiều nhân tố, ví dụ như triển vọng tác động môi trường

của hoạt động của TNC; ý nghĩa của nó đối với khả năng cạnh tranh của công ty con và của TNC nói chung; mối đe doạ về trách nhiệm; sự không chắc chắn về các chính sách của chính phủ nước chủ nhà; vai trò của các thị trường tiêu dùng; các quy định của nước chủ đầu tư và bản chất của các chi phí liên quan.

Tác động đến môi trường của hoạt động FDI, kết hợp với hoạt động của các TNC về quản lý môi trường hiệu quả và chuyển giao công nghệ của TNC, là những nhân tố tác động quan trọng đến ảnh hưởng của chúng đến nước chủ nhà đang phát triển. TNC - đặc biệt những TNC của nước phát triển - có kinh nghiệm đáng kể trong việc kiểm soát các vấn đề môi trường do các công nghệ quy trình và sản phẩm gây ra. Các TNC này cũng phát triển các quy trình, sản phẩm và bao bì thân thiện với môi trường để tuân thủ các tiêu chuẩn và thị hiếu của người tiêu dùng tại nước chủ đầu tư. Cũng cần phải lưu ý tới một lợi thế mà các TNC có được trong lĩnh vực quản lý môi trường là khả năng cơ bản để phản ứng và thích nghi với các thay đổi của các công ty này. Đây có thể là một tài sản quan trọng mà các công ty nước ngoài đem vào một nước chủ nhà đang phát triển. Các biện pháp chính sách của nước chủ nhà có thể được thiết kế để khuyến khích các TNC khai thác tài sản này và tận dụng đầy đủ hơn tiềm năng đóng góp vào phát triển môi trường lành mạnh. Thách thức đối với những nhà hoạch định chính sách là cân bằng giữa mục tiêu gia tăng những đóng góp tích cực cho môi trường của FDI và giảm thiểu những tác động tiêu cực tới các mục tiêu quốc gia về tăng cường FDI, xuất khẩu, chuyển giao công nghệ và tạo việc làm.

Can thiệp chính sách có thể được thực hiện tại thời điểm thâm nhập của FDI bằng yêu cầu thẩm tra về vấn đề môi trường trước khi thực hiện dự án, không kể tới quốc tịch của dự án. Thêm vào đó, trong các dự án khai thác tài nguyên thiên nhiên lớn, việc đánh giá tác động môi trường đã là một quy trình chuẩn. Ngoài ra, các tổ chức bảo hiểm FDI của các nước chủ đầu tư đôi khi yêu cầu TNC nghiên cứu môi

trường trước khi cấp bảo hiểm và Cơ quan đảm bảo đầu tư đa phương (MIGA) yêu cầu phải tiến hành đánh giá tác động môi trường trước khi cấp đảm bảo cho một khoản FDI từ một nước thành viên.

Khi một công ty con nước ngoài được thành lập, khung chính sách của một nước chủ nhà về các vấn đề môi trường bắt đầu tác động đến hoạt động môi trường của công ty này. Để củng cố các hoạt động môi trường và khuyến khích các TNC (và các công ty nội địa) giảm các tác động tiêu cực đến môi trường, các chính phủ có thể cân nhắc một số lựa chọn. Những lựa chọn này có thể bao gồm trợ giá cho chi phí hoặc tăng mức giảm thuế đối với những chi phí R&D liên quan đến công nghệ sạch; đào tạo về quản lý môi trường và hỗ trợ về công nghệ thông tin; giảm hạn chế về visa cho những người liên quan đến công nghệ sạch và các chương trình đào tạo quản lý môi trường; cho phép hoàn thuế hoặc giảm thuế nhập khẩu cho những hàng hóa vốn liên quan đến các công nghệ giúp cải thiện môi trường; yêu cầu các công ty sử dụng các công nghệ sạch nhất mà họ có; giám sát tác động môi trường của sản xuất và yêu cầu báo cáo về hoạt động môi trường hàng năm; và khuyến khích các công ty con nước ngoài hợp tác với các nhà cung cấp và khách hàng của mình nhằm đảm bảo sự phù hợp của những đối tượng này với hệ thống quản lý môi trường.

7.4.8.2 Cơ cấu thị trường và cạnh tranh

Đầu tư của các TNC có thể tác động tới cơ cấu thị trường và cạnh tranh tại các nền kinh tế chủ nhà với các ảnh hưởng đối với hoạt động của những ngành và thị trường mà nó tham gia.

Sự thâm nhập của FDI ban đầu sẽ làm tăng số lượng công ty trong một ngành hoặc một thị trường của nước chủ nhà. Các TNC phát triển nhanh trong những thị trường tập trung: những lợi thế sở hữu chính của chúng (về công nghệ, sự khác biệt sản phẩm và tổ chức) được tìm thấy tại các công ty lớn trong các ngành độc quyền

nhóm. Vì thế việc thâm nhập của các TNC cũng có xu hướng xảy ra trong các ngành tập trung và ban đầu sẽ khiến mức độ tập trung của các ngành này giảm đi. Tuy nhiên, sự thâm nhập của TNC có thể khiến cho các công ty kém hiệu quả hơn phải rời bỏ ngành/thị trường và vì thế lại làm tăng mức độ tập trung lên. Chừng nào thị trường còn có khả năng cạnh tranh, kết quả của việc này sẽ là đem lại một cơ cấu công nghiệp cạnh tranh và hiệu quả hơn. Điều này phụ thuộc nhiều vào độ mở của thị trường đối với thương mại, mật độ cạnh tranh địa phương và hành vi thực sự của các công ty hàng đầu. Khả năng lạm dụng quyền lực thị trường lớn hơn nhiều trong các thị trường được bảo hộ hoặc trong những thị trường mà chính phủ ưu đãi một số công ty. Những bằng chứng rời rạc cho thấy FDI có thể đi kèm với việc giảm tập trung tại các nước phát triển và việc tăng tập trung tại các nước đang phát triển, nơi có tương đối ít các công ty nội địa mạnh. Về tác động đối với cạnh tranh, các bằng chứng từ các nước đang phát triển còn chưa rõ ràng.

Sự thâm nhập của TNC tạo áp lực cạnh tranh cho các công ty nội địa tại các nước chủ nhà. Có bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc tăng chất lượng, độ đa dạng và đổi mới sản phẩm tại các nền kinh tế chủ nhà nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc giảm giá. Các công ty nội địa có thể phản ứng với áp lực cạnh tranh bằng việc tăng cường năng lực hoặc bị loại bỏ khỏi thị trường hoàn toàn. Cả hai kết cục này đều có thể là kết quả mong đợi nếu chúng phản ánh những lực lượng thị trường thực sự thay cho các hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài. Tuy nhiên, khi các công ty nội địa cung cấp các hàng hóa và dịch vụ chất lượng thấp, giá rẻ bị phá sản và những sản phẩm này biến mất, bộ phận dân cư có thu nhập thấp sẽ gặp khó khăn. Hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài cũng là một rủi ro đáng kể, mặc dù việc tự do hóa đầu tư và thương mại gần đây đã làm tăng khả năng cạnh tranh của các thị trường quốc gia. Các nền kinh tê chủ nhà rất cần phải có các chính sách cạnh tranh hiệu quả.

Một vấn đề quan trọng liên quan đến tác động của FDI lên cạnh tranh tại các nước chủ nhà đang phát triển là câu hỏi về tác động của việc các công ty nước ngoài mua lại các công ty thuộc sở hữu nhà nước nắm vị trí độc quyền đối với cạnh tranh. Vấn đề đặc biệt gay gắt trong những trường hợp độc quyền tự nhiên, khi tư nhân hóa phải đi kèm với các quy định và luật lệ (thường là phức tạp). Các nước phát triển (và một số nước đang phát triển) đã thử nghiệm nhiều chính sách khác nhau, ví dụ như tăng cạnh tranh trong các phân đoạn nhất định trong đó nhiều nhà sản xuất có thể hoạt động (ví dụ như phát điện) hoặc điều chỉnh và đánh giá hoạt động của các hãng độc quyền theo nhiều cách (quy định tiêu chuẩn cạnh tranh, định giá hoặc thỏa thuận tỷ lệ sinh lời). Tác động của FDI trong bối cảnh này là một phần của các vấn đề quy định chính sách rộng hơn.

7.5 Hoạt động đầu tư của các TNC tại một số quốc gia

7.5.1 Trung Quốc

Nước cộng hòa nhân dân Trung Hoa (Trung Quốc) được thành lập ngày 1/10/1994. Với diện tích khoảng 9,6 triệu km^2, dân số 1,32 tỷ người GDP (2007), Trung Quốc là quốc gia lớn và đông dân nhất trên thế giới. Với GDP đạt 4.249 tỷ USD (2007), Trung Quốc là nền kinh tế đứng thứ tư trên thế giới. Trung Quốc bắt đầu mở cửa thu hút FDI từ cuối năm 1978 với Hội nghị Đảng Cộng sản Trung Quốc lần thứ 11. Khung khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động thu hút FDI của Trung Quốc về cơ bản được hình thành khi Luật Liên doanh cổ phần giữa Trung Quốc với nước ngoài được ban hành vào tháng 7/1979. Tới nay, bên cạnh văn bản trên, còn có hai văn bản luật điều chỉnh hai hình thức đầu tư còn lại của Trung Quốc là Luật Doanh nghiệp hoàn toàn thuộc sở hữu nước ngoài (doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài) và Luật Liên doanh theo Hợp đồng giữa Trung Quốc và nước ngoài (Hợp đồng hợp tác kinh doanh). Ngoài ra, Trung Quốc còn ban hành các quy định hướng dẫn đầu tư

nước ngoài nhằm thực thi các luật trên. Hoạt động thu hút FDI của quốc gia này có thể được chia thành 3 giai đoạn cơ bản:

Giai đoạn đầu tiên 1979-1992: Chính sách mở cửa thời gian này về cơ bản được thực hiện một cách thụ động do sức ép của nhu cầu trong nước và sự phát triển kinh tế thế giới. FDI chủ yếu khai thác yếu tố đầu vào có chi phí thấp ở Trung Quốc như lao động, tài nguyên thiên nhiên và hoạt động đầu tư mới chỉ đơn thuần ở công đoạn giản đơn: sơ chế và lắp ráp.

Giai đoạn 1992-2000: Trung Quốc chủ động mở cửa thu hút FDI, với nội dung kết hợp giữa mở cửa theo khu vực địa lý với mở cửa theo lĩnh vực. Tuy nhiên, chính sách thu hút đầu tư mới chú trọng vào phát triển công nghiệp và vẫn mang tính chất đơn phương từ phía Trung Quốc. Trong giai đoạn này, dòng vốn từ các nước phát triển đã tăng lên, tỷ lệ nhỏ công nghệ nguồn đã được các nhà đầu tư sử dụng trong các dự án đầu tư ở Trung Quốc. Đến cuối giai đoạn này, Trung Quốc trở thành trung tâm chế tạo hàng công nghiệp của khu vực.

Giai đoạn 2001-nay: Được đánh dấu bằng sự kiện Trung Quốc gia nhập WTO năm 2001, đây là giai đoạn tiếp tục thực hiện chính sách thu hút FDI có chọn lọc, thực hiện mở cửa toàn diện, đa phương và đa lĩnh vực. Thực hiện cam kết với WTO, Trung Quốc đã điều chỉnh chính sách đầu tư và mở cửa các lĩnh vực đầu tư theo lộ trình. Thu hút FDI thuộc lĩnh vực có công nghệ và giá trị gia tăng cao là mục tiêu chủ yếu của chính sách thu hút FDI trong giai đoạn này. Một số lĩnh vực mới trước đây mở cửa với phạm vi hạn chế và mang tính thử nghiệm đã chuyển sang mở cửa toàn bộ (lĩnh vực phân phối, viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, quản lý quỹ và các dịch vụ tài chính khác). Trung Quốc trở thành trung tâm chế tạo hàng công nghiệp của thế giới và phấn đấu trở thành trung tâm dịch vụ của khu vực và thế giới. Trung Quốc đã trở thành quốc gia đang phát triển nhận đầu tư từ các TNC lớn

nhất trên thế giới. FDI vào Trung Quốc chiếm gần 1/5 tổng dòng FDI vào của các nước đang phát triển (xem Bảng 7.5)

Bảng 7.9 Quy mô và tỷ trọng dòng FDI vào Trung Quốc, giai đoạn 1995-2009

Đơn vị: triệu USD và %

	1995-2005 TB hàng năm	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Dòng FDI vào Trung Quốc	48 833	72 715	83 521	108 312	95 000
Dòng FDI vào các nước ĐPT	211 470	434 366	564 930	630 013	478 349
Tỷ trọng FDI vào TQ/các nước ĐPT	24.1%	18.7%	14.8%	18.2%	19.9%
Dòng FDI vào thế giới	741 045	1 459 133	2 099 973	1 770 873	1 114 189
Tỷ trọng FDI vào TQ/thế giới	8.6%	5%	4%	8.1%	8.5%

Nguồn: UNCTAD, Báo cáo Đầu tư Thế giới 2010

Trong hoạt động thu hút FDI từ các TNC, có thể nói thành tựu nổi bật của Trung Quốc là quốc gia này đã ***đón bắt được xu hướng quốc tế hóa hoạt động R&D của các TNC*** (cho dù có chỉ số năng lực đổi mới chỉ ở mức trung bình, thấp hơn nhiều quốc gia đang phát triển khác [WIR 05, trang 114]). Đơn cử chỉ với các công ty con của Hoa Kỳ, chi phí R&D của các công ty con Hoa Kỳ tại Trung Quốc tăng nhanh cả về quy mô tuyệt đối lẫn tương đối. Từ vị trí thứ 30 vào năm 1994 (với chi phí 7 triệu USD), đến năm 2000 Trung Quốc đã là nước chủ nhà đứng thứ 11 về chi phí R&D của các công ty con Hoa Kỳ (506 triệu USD). Trong năm 2004, có tới 12,4% tổng chi phí R&D tiến hành tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương của các TNC Hoa Kỳ là tại Trung Quốc với trị giá 575 triệu USD. Tỷ lệ này tăng lên 13,7% năm 2005 (706 triệu USD). (USDC, 2008). Đến năm 2004, riêng Motorola đã thành

lập tới 15 trung tâm R&D tại Trung Quốc với 300 triệu USD vốn đầu tư và 1300 nhân viên R&D, đặc biệt TNC này đã thành lập Viện Nghiên cứu Motorola Trung Quốc với định hướng phục vụ toàn cầu. Microsoft thành lập 5 trung tâm R&D với vốn đầu tư 130 triệu USD. General Electric thành lập Trung tâm Công nghệ Trung Quốc tại Thượng Hải (trung tâm R&D thứ ba trên thế giới sau hai trung tâm tại Hoa Kỳ và Ấn Độ) với vốn đầu tư 640 triệu USD, 500 nhân viên... (UNCTAD, 2005). Đây là những ví dụ về các cơ sở R&D của các công ty con Hoa Kỳ trong tổng số có khoảng 750 trung tâm R&D có nguồn vốn nước ngoài đã được thành lập ở Trung Quốc đến hết năm 2008.

Để giải thích sự thành công này, vào năm 2003, Viện Nghiên cứu Công nghiệp Hoa Kỳ đã tiến hành điều tra 240 TNC hàng đầu về hoạt động R&D tại Trung Quốc và chỉ ra những nhân tố tác động căn bản tới quyết định của nhà đầu tư bao gồm (i) sự sẵn có của nguồn nhân lực trình độ cao cho các TNC; (ii) sự năng động của các viện nghiên cứu và các trường đại học trong hợp tác với các công ty tư nhân để tiến hành hoạt động R&D, (iii) số lượng lớn các khu công nghệ cao; (iv) các biện pháp ưu đãi của chính phủ và (iv) triển vọng giảm chi phí trong tất cả các giai đoạn của chuỗi giá trị R&D (UNCTAD, 2005). Nếu không kể tới nhân tố chi phí, là nhân tố mà nhóm nghiên cứu cho rằng có tác động nhỏ tới quyết định của các TNC, các nhân tố lợi thế địa điểm này đã được Trung Quốc xây dựng một cách bài bản với chính sách thu hút FDI có chọn lọc, coi trọng chất lượng:

(i) Trung Quốc đã luôn coi phát triển nguồn nhân lực là khâu quan trọng trong cải cách kinh tế nói chung và thu hút FDI nói riêng. Từ năm 1996-2002, Chính phủ đã dành số tiền là 18,4 tỷ nhân dân tệ cho "quỹ sáng kiến" nhằm nâng cao chất lượng giáo dục đào tạo. Đây là khoản đầu tư cho giáo dục lớn nhất trong lịch sử của nước này. Chính phủ Trung Quốc cũng đặc biệt quan tâm việc đào tạo các cán bộ đầu ngành, lực lượng nòng cốt trong các ngành khoa học. Từ năm 1992, Chính phủ

Trung Quốc đã đưa ra chính sách khuyến khích các nhà nghiên cứu, nhà khoa học, sinh viên được đào tạo ở nước ngoài trở về làm việc trong nước với mọi điều kiện thuận lợi về nơi làm việc, nhà ở, địa vị, lương bổng. Không chỉ quan tâm đến đào tạo và bồi dưỡng học sinh, sinh viên, Trung Quốc còn thực hiện chương trình đào tạo đội ngũ nhân tài kỹ thuật cho ngành chế tạo và dịch vụ xã hội tại các học viện, trường dạy nghề để đáp ứng yêu cầu phát triển của khoa học kỹ thuật. Để thực hiện chương trình này một cách hiệu quả, Trung Quốc đã xây dựng cơ chế hợp tác giữa các trường đại học và dạy nghề với các công ty, doanh nghiệp - hướng tới đào tạo theo "đơn đặt hàng". Trung Quốc còn có chương trình bồi dưỡng tài năng thông qua các "lồng ấp" công nghệ và khoa học đặt tại các trường đại học và viện nghiên cứu. Ngoài ra, quốc gia này còn đưa ra nhiều chính sách ưu đãi đối với các tri thức Hoa Kiều để khuyến khích họ trở về phục vụ đất nước.

(ii) Trung Quốc đã xây dựng nhiều đặc khu kinh tế (như Thẩm Quyến, Sán Đầu, Chu Hải, Hạ Môn và Hải Nam) nhằm thu hút công nghệ tiên tiến của nước ngoài, nâng cao trình độ kỹ thuật, thúc đẩy xuất khẩu và mở rộng quan hệ với nước ngoài. Với phương châm "dùng thị trường đổi lấy công nghệ", trong phạm vi thẩm quyền của mình, mỗi đặc khu kinh tế lại có cách khác nhau để thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào khu vực công nghệ cao. Chẳng hạn, chính quyền đặc khu Thẩm Quyến miễn thuế sử dụng đất trong 5 năm đầu hoạt động; 5 năm tiếp theo, mỗi năm doanh nghiệp kỹ thuật cao chỉ phải nộp 1/2 số thuế đất; ở đặc khu Chu Hải, các liên doanh kỹ thuật cao được miễn hẳn thuế sử dụng đất.

(iii) Trung Quốc cũng đã rất chú trọng tới các biện pháp ưu đãi nhằm phát triển hoạt động R&D và chuyển giao công nghệ của các công ty con nước ngoài. Các dự án đầu tư vào phát triển công nghệ ở Trung Quốc luôn được hưởng thuế thu nhập doanh nghiệp ưu đãi với mức thuế suất 15%; thiết bị và công nghệ cho các dự án này được miễn thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng,.... Đặc biệt, Trung Quốc

rất coi trọng thu hút các TNC lớn đầu tư vào các dự án sử dụng kỹ thuật cao. Để đạt được điều này, Chính phủ Trung Quốc đã nới lỏng kiểm soát việc thành lập các xí nghiệp 100% vốn nước ngoài, Từ năm 2005, Cơ quan xúc tiến đầu tư, Bộ Thương mại Trung Quốc, đã phối hợp với Hiệp hội doanh nghiệp đầu tư nước ngoài Trung Quốc cũng các đơn vị khác tổ chức Phiên đối thoại hàng năm giữa các doanh nghiệp tư nhân và các TNC thuộc Fortune 500. Những phiên đối thoại này giúp các cơ quan quản lý nhà nước cũng như doanh nghiệp nội địa của Trung Quốc luôn cập nhật, phân tích và xử lý thông tin về TNC, nhất là các công ty có khả năng về R&D hàng đầu thế giới và đề ra những chiến lược tiếp cận hợp lý.

Ngoài ra, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy ngoại thương của Trung Quốc. Đến hết năm 2007, tỷ trọng xuất khẩu của các công ty con nước ngoài luôn duy trì ở mức trên 50% tổng xuất khẩu của Trung Quốc.

Bên cạnh kết quả đáng kể trên, hoạt động thu hút đầu tư trực tiếp của các TNC Hoa Kỳ vào Trung Quốc cũng bộc lộ nhiều điểm hạn chế:

- Xét về cơ cấu FDI theo đối tác đầu tư tại Trung Quốc, phần lớn FDI là từ các nền kinh tế đang phát triển châu Á, đặc biệt là Hồng Kông. Trong khi Trung Quốc tiếp nhận tới 32% FDI vào các nước đang phát triển trong giai đoạn 2005-2007, đầu tư trực tiếp của các TNC từ các nước phát triển như Nhật Bản, Hoa Kỳ chiếm tỷ trọng rất nhỏ so với đầu tư từ Hồng Kông (xem bảng 7.6).

Bảng 7.10 Các nước và vùng lãnh thổ đứng đầu về đầu tư trực tiếp vào Trung Quốc, giai đoạn 2005 - 2007(*)

Đơn vị: tỷ USD

STT	Nước/Vùng lãnh thổ	2005	2006	2007
1.	Hồng Kông	17,95	21,31	27,70

2.	Quần đảo British Virgin	9,02	11,68	16,55
4.	Hàn Quốc	5,17	3,99	3,68
4.	Nhật Bản	6,53	4,76	3,59
8.	**Hoa Kỳ**	**3,06**	**3,00**	**2,62**

(*)Không bao gồm đầu tư vào lĩnh vực tài chính

Nguồn: Bộ Thương mại Trung Quốc, 2007

Đầu tư trực tiếp của các TNC từ các nước phát triển vào Trung Quốc nhỏ hơn so với tiềm năng một phần do có sự mâu thuẫn giữa động cơ định hướng thị trường (vốn được coi là động cơ mạnh nhất) của các TNC với chính sách FDI định hướng xuất khẩu của Trung Quốc. Phần khác là do trong giai đoạn 1978-1991, chính phủ Trung Quốc thực hiện thử nghiệm chính sách mở cửa đầu tư, chú trọng nguồn vốn từ các cộng đồng người Hoa và thương nhân Hồng Kông, Macao, Đài Loan. Chính sách này cùng với những ưu thế về khoảng cách địa lý và sự tương đồng về ngôn ngữ, tập quán khiến nên vốn FDI từ cộng đồng này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lượng vốn FDI của Trung Quốc.

- Dòng đầu tư trực tiếp của các TNC đi kèm với một số tác động lan tỏa không tích cực

Do chính sách thu hút FDI của Trung Quốc chưa chú trọng tới phát triển bền vững, có nhiều nghiên cứu cho thấy một số công ty con Hoa Kỳ đã không chú trọng tới các vấn đề xã hôi, trong đó có bảo vệ môi trường. Gần đây, Viện Các vấn đề công và môi trường Trung Quốc đã lập ra danh sách 100 doanh nghiệp liên doanh với các TNC lớn trên thế giới đang làm ô nhiễm nguồn nước của nước này. Dựa trên các số liệu của Chính phủ từ năm 1990 đến nay, danh sách có tên của nhiều TNC Hoa Kỳ như Dupont (hóa chất), Pepsi-Cola (nước giải khát), gà rán Kentucky, Pizza Hut (chuỗi nhà hàng)…

Nhận thức được vấn đề này, để thực hiện chính sách thu hút FDI có chọn lọc, Chính phủ Trung Quốc đã có những điều chỉnh chính sách FDI trong thời gian gần đây. Quy định hướng dẫn về đầu tư nước ngoài mới nhất của Trung Quốc đã được thông qua và có hiệu lực bắt đầu từ ngày 01/12/2007 thay thế cho Quy định năm 2004. Ngay ở phần mở đầu, văn bản này nêu rõ: "Trung Quốc tiếp tục khẳng định chính sách mở cửa của mình, đồng thời có điều chỉnh để bảo vệ lợi ích an ninh kinh tế quốc gia." Theo quy định mới, một số lĩnh vực sản xuất công nghiệp có nguy cơ gây ô nhiễm môi trường cao hoặc tiêu thụ nhiều năng lượng (điện, nước, xăng dầu...) sẽ bị hạn chế đối với nguồn vốn FDI. Khai thác các loại khoáng sản quý hiếm (không có khả năng phục hồi hoặc tái chế), xây dựng và vận hành các nhà máy lọc hoá dầu quy mô nhỏ và trung bình được đưa vào danh sách những lĩnh vực cấm đối với các dự án FDI. Quy định cũng đưa ra những điều kiện cụ thể (theo hướng đòi hỏi cao hơn trước cả về vốn lẫn kỹ thuật và không khuyến khích đầu tư) đối với các dự án đầu tư vào các lĩnh vực như xây dựng khách sạn, villa, resort, sản xuất ô tô, in ấn.... Ngược lại, Trung Quốc tiếp tục khẳng định chủ trương khuyến khích đầu tư vào ba lĩnh vực là: dịch vụ hiện đại, nghiên cứu công nghệ kỹ thuật cao, nghiên cứu phát triển các ngành tiết kiệm tài nguyên và năng lượng. Những điều chỉnh chính sách này, sẽ "thu hẹp" cánh cửa với một số nhà đầu tư có năng lực hạn chế nhưng dường như sẽ mở ra nhiều cơ hội với các TNC có nhiều tiềm lực về vốn và công nghệ.

7.5.2 Hàn Quốc

Trước đây, Hàn Quốc đã từng đóng cửa đối với hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trong vòng 30 năm phát triển mạnh mẽ, chuyển mình từ một trong những nước nghèo nhất trên thế giới thành một trong những nước giàu nhất, Hàn Quốc đã áp dụng mô hình phát triển rất giống với Nhật Bản, đó là hạn chế đáng kể sở hữu của bên nước ngoài trong các hoạt động công nghiệp và thương mại. Tuy

nhiên, năm 1997, nền kinh tế đang phát triển mạnh mẽ trong một thời kỳ dài của Hàn Quốc bất ngờ bị chững lại do khủng hoảng tài chính Châu Á. Cuộc khủng hoảng này khiến nền kinh tế Hàn Quốc rơi tự do. Đồng tiền Hàn Quốc trượt giá đột ngột so với đồng đô la, đòi hỏi chính phủ nước này phải tìm kiếm nguồn viện trợ 58 tỷ $ từ Quỹ tiền tệ thế giới. Do nhu cầu đối với các sản phẩm bị sụt giảm mạnh, hàng loạt các công ty Hàn Quốc có đòn bẩy tài chính cao thấy rằng họ không thể cáng đáng được các khoản nợ mà họ đã vay trong suốt những năm phát triển bong bóng để tài trợ cho hoạt động mở rộng sản xuất khi đó của họ. Rất nhiều công ty đứng trên bờ vực của sự phá sản. Trước thực trạng này, chính phủ đã phải rỡ bỏ rất nhiều quy định bạn chế hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, trong đó có cả những quy định không cho phép doanh nghiệp nước ngoài mua lại nhằm mục đích tấn công các doanh nghiệp Hàn Quốc.

Việc làm này có tác động rất mạnh. FDI tăng từ 3 tỷ USD năm 1997 lên 9,3 tỷ USD năm 2000. Tổng vốn FDI lũy kế của Hàn Quốc tăng từ 5,2 tỷ USD năm 1990 lên đến 62,7 tỷ USD vào năm cuối cùng của thập kỷ. Trong khi rất nhiều người Hàn Quốc ban đầu còn nghi ngờ đối với làn sóng mới của đầu tư nước ngoài, và tư tưởng cực đoan cho rằng những công ty nước ngoài là những vị khách không mời mà đến chỉ muốn chiếm thị trường nội địa như những kẻ bóc lột, thì sự thực nhanh chóng chứng minh rằng không phải như thế. Một ví dụ là vụ mua lại bộ phận thiết bị xây dựng đang làm ăn thua lỗ của Samsung bởi công ty Volvo của Thụy Điển vào tháng hai năm 1998 với giá 572 triệu USD. Đây là thương vụ lớn đầu tiên liên quan đến việc bán một công ty đang khó khăn của Hàn Quốc cho một nhà đầu tư nước ngoài. Cả công chúng và nhân viên của công ty Samsung đều rất lo lắng về thương vụ này. Tuy nhiên, sau hai năm, phần lớn tất cả những lo lắng này đã không còn nữa. Volvo ngay lập tức phát động một chương trình đầu tư đầy tham vọng, cam kết sử dụng một khoản 200 triệu USD nữa để đầu tư xây dựng nhà máy nhằm nỗ lực biến cơ sở

trước đây của công ty Samsung thành địa điểm chủ chốt sản xuất máy xúc và các thiết bị xây dựng trên phạm vi toàn cầu. Công ty đã chuyển giao công nghệ chế tạo hiện đại nhất của mình cho nhà máy, chuyển một số nhà quản lý tốt nhất đến để giám sát các hoạt động ở đây, và biến cơ sở này thành trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) sản phẩm máy xúc trên phạm vi toàn cầu. Volvo thậm chí đóng cửa cả nhà máy sản xuất máy xúc của họ ở Thụy Điển, cho thấy rõ mức độ cam kết của công ty đối với cơ sở tại Hàn Quốc. Mặc dù khoảng 13% trong số 1.655 lao động của nhà máy đã rời bỏ nhà máy sau khi thương vụ này diễn ra, tuy nhiên việc cắt giảm việc làm này diễn ra từ từ chứ không phải là qua việc sa thải lao động. Volvo đã xác định lại trọng tâm của việc sản xuất của nhà máy, chú trọng sản xuất những sản phẩm máy móc có chất lượng cao hơn và giá cũng cao hơn, cho phép đem lại lợi nhuận lớn hơn. Sự chú trọng trước đây của Hàn Quốc đối với quy mô doanh số và thị phần hiện nay đã bị thay thế bởi mối quan tấm tới chất lượng sản phẩm, hiệu quả hoạt động và khả năng sinh lợi. Các cấp bậc quản lý được tối giản, rất phần lớn của bộ máy quan liêu bị dỡ bỏ, và trách nhiệm đưa ra quyết định được phân cấp xuống cho từng nhóm làm việc tự quản. Đến năm 2002, nhà máy đã lại có lãi một lần và sản xuất đã tăng từ 4.543 đơn vị sản phẩm năm 1998 lên 8.331 sản phẩm. Xuất khẩu từ nhà máy cũng tăng lên mạnh mẽ, từ 34% lượng sản phẩm đầu ra năm 1997 lên 68% lượng sản phẩm đầu ra năm 2002. Volvo hiện nay đã chiếm 7% thị phần toàn cầu đối với sản phẩm máy xúc cỡ lớn, và công ty có kế hoạch nâng tỉ lệ đó lên từ 10%-15% vào giai đoạn 2006-2007 với các sản phẩm sản xuất từ nhà máy tại Hàn Quốc (Hill, 2007).

7.5.3 Các nước EU

Với 40% tổng vốn FDI lũy kế toàn cầu, Tây Âu là khu vực thu hút FDI chủ yếu (bao gồm cả đầu tư trong khu vực). Tỷ trọng này tăng từ 33% năm 1985 lên tới mức 44% năm 1990, chủ yếu là vì ảnh hưởng của việc tuyên bố về chương trình Thị trường đơn nhất cho cộng đồng châu Âu, trước khi chuyển sang mức độ hội nhập hiện nay và duy trì ở mức xấp xỉ 30% trong đầu thế kỷ 21 (chỉ riêng khối EU) (Oman, 2000).. Trong khi thái độ của chính phủ các nước châu Âu đối với dòng FDI vào rõ ràng đã trở nên "thân thiện với FDI" hơn nói chung từ thập kỷ 1970-một thay đổi rất đáng kể khi đề cập đến FDI từ bên ngoài châu Âu-có thể dễ dàng phân biệt 3 nhóm nước theo mức độ tích cực trong thu hút FDI. Một nhóm kiên định tìm cách thu hút FDI để tối đa hóa lợi ích của dòng vốn này đối với nước chủ nhà. Nhóm này bao gồm Vương quốc Anh, Ireland và Tây Ban Nha. Nhóm khác bao gồm các quốc gia cho đến gần đây vẫn tương đối không thân thiện, thậm chí còn thù địch đối với dòng vốn này nhưng hiện nay đang tích cực theo đuổi các chính sách thu hút FDI; đây là các quốc gia như Pháp, các nước Scandinavi, Bồ Đào Nha, Hy Lạp và các nước Trung và Đông Âu. Nhóm thứ ba gồm Đức, Ý, Thụy Sỹ vẫn tiếp tục không hào hứng trong thu hút dòng vốn này.

Trong các nước thuộc EU, Ireland, một quốc gia nhỏ bé dường như không có gì nổi bật, lại thường được nhắc tới như điểm hình thành công trong cải cách nhằm thu hút đầu tư của các TNC. Vậy kinh nghiệm thu hút FDI của Ireland có gì đáng chú ý?

Quốc gia này không vốn là một quốc gia cởi mở với FDI. Việc sở hữu của nước ngoài đối với các công ty hoạt động tại Ireland là không được phép trong giai đoạn đầu những năm 1930 cho đến cuối những năm 1950, với ngoại lệ về thành lập công ty vào năm 1932. Mục tiêu của chính sách này, được ghi trong Đạo Luật Kiểm soát các nhà sản xuất (The Control of Manufactures Act) là để đảm bảo lợi ích của việc

bảo hộ những ngành công nghiệp non trẻ đối với các công ty địa phương. Vào những năm 1950, các chính sách công nghiệp bắt đầu đổi hướng, với việc bãi bỏ Đạo Luật về Kiểm soát các nhà sản xuất và việc thành lập Công ty Phát triển Phi trường tự do Shannon năm 1959.

Vào những năm 1980, các chiến lược xúc tiến đầu tập trung hơn vào các lĩnh vực hấp dẫn nhất định. Chiến lược này có 3 thành phần cơ bản:

- lựa chọn những ngành hàng đầu có giá trị gia tăng cao, gồm có điện tử, phần mềm máy tính, dịch vụ tài chính, dụng cụ y tế, và dịch vụ quốc tế;
- tạo ra các cụm công nghiệp đặc biệt tại các địa điểm xác định; và
- thúc đẩy các mỗi liên kết với các công ty trong nước, ví dụ thông qua marketing và R&D.

Cơ quan phát triển công nghiệp (IDA) của Ireland đóng vai trò trung tâm trong phối hợp các nỗ lực của cả chính quyền quốc gia và chính quyền địa phương và phát triển một loạt các biện pháp ưu đãi và xúc tiến để tiếp cận các nhà đầu tư nước ngoài một cách có hệ thống. Các biện pháp ưu đãi tài khóa gồm có việc cấp phát để mua sắm các tài sản cố định để giảm chi phí xây dựng hoặc cải tạo nhà máy, cấp phát để mua các máy móc thiết bị mới và phát triển các cơ sở R&D (tới 50% giá trị của tài sản cố định và một phần cho các chi phí khác có liên quan đến các cơ sở này). Khi Ireland gia nhập Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC) năm 1973, các khoản cấp phát cho các doanh nghiệp xuất khẩu đã buộc phải mở rộng ra cho tất cả các công ty mới thành lập.

Về chính sách phát triển khu vực, IDA đưa ra khái niệm khu công nghiệp đặc biệt để tạo ra "cụm hoạt động mới". Để khuyến khích FDI vào các khu vực này, IDA tiếp cận các nhà đầu tư hàng đầu (flagship investors) với mục tiêu sử dụng những công ty hàng đầu này để lôi kéo các công ty khác trong ngành. Ví dụ, sau khi Lotus

đặt các hoạt động phần mềm ở Ireland, các công ty phần mềm khác cũng đặt công ty con tại vùng lân cận.

Cuối cùng, Ireland có những nỗ lực nhất quán trong việc tăng mức giáo dục. Tại cấp độ công ty, chính phủ đưa ra các khoảng cấp phát cho đào tạo và cho việc làm; ở cấp độ quốc gia nói chung, quốc gia này kiên trì nâng cấp giáo dục và nâng tỷ lệ học sinh sau khi tốt nghiệp phổ thông theo học đại học lên mức 40% vào năm 1998.

Mô hình FDI vào Ireland rõ ràng có ảnh hưởng của các chính sách này. Vào năm 1997, khoảng 1.100 đến 1.200 công ty nước ngoài hiện đang hoạt động tại Ireland. Dòng FDI vào quốc gia này từ những năm 1950 đã tạo ra những lợi thế so sánh mới trong các ngành công nghiệp như hóa chất, máy văn phòng, kỹ thuật điện, hầu như không tồn tại sau chiến tranh thế giới lần thứ hai. Ireland trở thành một trong những quốc gia xuất khẩu phần mềm lớn nhất trên thế giới, được sản xuất bởi 600 công ty và sử dụng 19.000 nhân công. Ngành điện tử nổi lên là ngành công nghiệp lớn thứ hai tại Ireland; ngành này có 200 công ty có vốn nước ngoài, tạo ra hơn 1/3 doanh thu xuất khẩu vào năm 1998. Kết quả chung là một … "mức tăng trưởng kỷ lục của FDI định hướng xuất khẩu trong ngành sản xuất, phát triển từ con số không vào cuối những năm 1950 lên tới mức 60% tổng sản lượng và 45% công ăn việc làm trong ngành sản xuất thuộc về các công ty có vốn nước ngoài định hướng xuất khẩu." (UNCTAD, 1999).

7.5.4 Một số nước ASEAN

7.5.1 Malaysia

Kể từ khi dành được độc lập vào năm 1957, Malaysia đã dành cho FDI vai trò trung tâm trong phát triển nền kinh tế quốc dân. Tầm quan trọng của FDI được phản ánh qua tỷ lệ dòng vốn FDI vào trên GDP: với mức 49%, tỷ lệ này chỉ đứng sau tỷ lệ

hết sức cao của Singapore là 72%, gần như gấp đôi Indonesia với 25%, và gấp nhiều lần tỷ lệ của Thailand là 12%, Philippines là 10% và mức tính chung của toàn bộ các nước đang phát triển châu Á (15%). Dòng FDI vào Malaysia tăng từ mức trung bình hàng năm khoảng 1 triệu USD giai đoạn 1985-1990 lên mức trung bình hàng năm khá ổn định khoảng 4,6 tỷ USD giai đoạn 1991-1996 và 3,8 tỷ USD năm 1997 (con số này phản ánh cuộc khủng hoảng tiền tệ châu Á) (Oman, 2000).

Cải cách chính sách đối với FDI của Malaysia phải chia làm 3 giai đoạn. Giai đoạn đầu tiên từ năm 1957-1968, tương ứng với giai đoạn áp dụng công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu. Rào cản nhập khẩu và các ưu đãi tài khóa được sử dụng trong giai đoạn này, tương đối thành công, để thu hút FDI hướng vào sản xuất, chủ yếu vào sản xuất hàng tiêu dùng cho thị trường nội địa.

Giai đoạn 2, từ 1968 đến 1982, chính sách dành trọng tâm vào thu hút FDI định hướng xuất khẩu. Được đánh dấu bằng việc giới thiệu Đạo luật Khuyến khích Đầu tư năm 1968, giai đoạn này có những ưu đãi tài khóa lớn được đưa ra để thu hút FDI vào những ngành công nghiệp còn mới đối với quốc gia này (đáng chú ý là điện tử), khuyến khích tạo công ăn việc làm (Malaysia được quảng bá như là một trung tâm sản xuất chi phí thấp với lao động có đào tạo giá rẻ và dồi dào), và để khuyến khích đầu tư vào những địa bàn kém phát triển của quốc gia. Giai đoạn 2 cũng được đánh dấu bằng việc tăng trưởng nhanh chóng của các "khu vực thương mại tự do" hay các khu chế xuất cho phép các nhà sản xuất nước ngoài thuê công nhân Malaysia-trên thực tế, phần lớn là các nữ nhân công trẻ-đến từ các vùng lân cận khu chế xuất. Trong giai đoạn này, theo sau năm 1969 khủng hoảng, "Chính sách Kinh tế Mới" được giới thiệu. Chính sách này, áp dụng cho tới năm 1990, tìm cách tăng cường lợi ích kinh tế cho những người dân bản địa Malaysia bằng cách hạn chế tỷ lệ góp vốn của người nước ngoài trong một công ty ở mức 30% và hạn chế tỷ lệ góp vốn của người Malaysia gốc Trung Quốc ở mức 40%-đã khuyến khích hiệu quả

chiến lược liên doanh với tỷ trọng vốn nước ngoài nhỏ. Việc lan tỏa của các khu vực thương mại tự do và chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu tại các nước đang phát triển khác trong cùng thời kỳ đã dẫn tới một cuộc cạnh tranh ưu đãi khiến Malaysia ngày càng phải nhượng bộ trong việc thu hút FDI hướng vào xuất khẩu. Những ưu đãi tài khóa này đi kèm với những nỗ lực gia tăng của Malaysia nhằm cung cấp một môi trường đầu tư hiệu quả nhất thông qua một nền kinh tế mạnh và tăng trưởng, ổn định chính trị, nguồn nhân lực được đào tạo, cơ sở hạ tầng đảm bảo cho các nhà đầu tư nước ngoài và giảm thiểu tệ quan liêu.

Giai đoạn thứ ba, bắt đầu năm 1982 và tiếp tục tới nay, có thể được mô tả như là một giai đoạn "cất cánh phối hợp… trong đó thương mại và đầu tư hỗ trợ lẫn nhau" và FDI sản xuất giữ vai trò trung tâm trong xúc tiến thương mại đối với hàng hóa và dịch vụ trung gian, khi "các phần của cùng một chuỗi giá trị (trong sản xuất) được thực hiện ở nhiều nền kinh tế khác nhau"

Xu hướng chính sách hiện tại là hệ quả của nhiều nhân tố, trong đó có cả giai đoạn suy thoái kinh tế của Malaysia vào giữa thập kỷ 80 khiến chính phủ phải nới lỏng hạn chế đối với tỷ lệ góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài từ năm 1985 đến 1990, Post Plaza Accord cũng như việc đồng yên tăng giá khiến tạo thêm năng lực sản xuất mới tại Malaysia, đặc biệt trong ngành điện tử, của các nhà sản xuất linh kiện và thành phẩm Nhật Bản và Đài Loan. Kết quả là dòng FDI vào gia tăng đáng kể từ cuối những năm 1980 cho tới năm 1996, đóng góp đáng kể cho việc Malaysia đạt được mức tăng trưởng ổn định trung bình 9% cùng với tăng trưởng xuất khẩu mạnh trong giai đoạn này. Tuy nhiên, dòng FDI vào gia tăng cũng làm tăng nhập khẩu, vì thế tạo ra thâm hụt thương mại, và cán cân thanh toán vãng lai thâm hút gia tăng trong những năm này đã tạo đà cho cuộc khủng hoảng năm 1998.

Chính sách FDI của Malaysia trong giai đoạn thứ ba này cho thấy, rõ ràng hơn những giai đoạn trước, cả nhu cầu có những công ty con của nước ngoài có khả năng nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ trung gian-vì có thể chúng không được sản xuất trong nước hay sản phẩm địa phương thay thế không đạt yêu cầu chất lượng để có thể cạnh tranh trên thị trường toàn cầu- và nhu cầu về FDI tại Malaysia để phục vụ thị trường trong nước ngay cả khi đầu ra chủ yếu được xuất khẩu. Ưu tiên hàng đầu trong chính sách là khuyến khích sản xuất công nghệ cao hoặc hàm lượng tri thức cao có thể cạnh tranh được với thị trường toàn cầu trong tương lai. Công cụ chủ yếu để đạt được mục tiêu này là các chính sách để xúc tiến: "phát triển phối hợp sản xuất và dịch vụ theo chuỗi giá trị với cách tiếp cận cụm công nghiệp"; ứng dụng công nghệ thông tin ngày càng cao cùng với việc chú trọng đào tạo và phát triển kỹ năng và những nỗ lực xúc tiến có trọng tâm nhằm thu hút các công ty lớn dặt trụ sở khu vực và các trung tâm mua bán quốc tế.

Các ưu đãi tài khóa tự do được chính thức giới thiệu trong Đạo luật Khuyến khích Đầu tư năm 1968, đồng thời với việc đưa ra các chính sách thu hút FDI sản xuất hướng vào xuất khẩu. Những ưu đãi bao gồm miễn giảm thuế cho những công ty "đi đầu", hoãn nộp thuế và giảm thuế nhờ tạo công ăn việc làm và cho công ty tiến hành sản xuất tại những địa bàn kém phát triển. Logic cơ bản của việc đưa ra các ưu đãi tài chính đã không thay đổi kể từ khi Đạo luật được ban hành, mặc dù gần đây có những mở rộng để đưa ra các ưu đãi nhằm thu hút FDI trong một số hoạt động dịch vụ và cơ sở hạ tầng đặc biệt, ví dụ như những dự án viễn thông lớn. Các ưu đãi tài khóa cho những ngành đặc biệt được đưa ra và, nói chung, các ưu đãi tăng lên cùng với mức đô ưu tiên của loại hoạt động hoặc của ngành, quy mô của dự án, tỷ lệ sản phẩm xuất khẩu và tỷ lệ góp vốn của phía Malaysia.

Đạo luật Xúc tiến Đầu tư năm 1986, sửa đổi năm 1991, cũng đưa ra những ưu đãi để khuyến khích các nhà đầu tư nội địa cũng như nước ngoài đầu tư vào các dự

án sử dụng nhiều vốn và công nghệ và đưa ra những ưu đãi tài khóa quan trọng đối với FDI để củng cố mối quan hệ công nghiệp nội địa, phát triển các tài sản công nghệ thông tin, R&D, đào tạo nguồn nhân lực, thúc đẩy du lịch, đầu tư vào cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện cho những doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Bảo hộ thuế quan và hạn chế nhập khẩu cũng được áp dụng trong một số ngành nhất định "như là những biện pháp tạm thời để ngăn chặn việc đầu cơ trên diện rộng có thể làm đảo lộn giai đoạn bắt đầu của một dự án công nghiệp, hoặc để bảo hộ sản xuất địa phương", trong khi một ưu đãi quan trọng làm lợi cho phần lớn các hoạt động FDI là miến thuế nhập khẩu, thuế doanh thu và thuế lũy tiến cho những máy móc thiết bị trong nước chưa sản xuất được. Tuy nhiên, các bằng chứng không chỉ ra sự leo thang về chi phí cho các ưu đãi tài khóa tương ứng với lượng FDI vào qua thời gian. Ngược lại, dữ liệu cho năm 1985 và 1996 về tỷ trọng các dự án đầu tư công nghiệp được chấp thuận được nhận ưu đãi tài khóa cho thấy tỷ trọng này có xu hướng giảm. Vào năm 1985, 37% trong tổng số các dự án được nhận ưu đãi về thuế đầu tư, những dự án này chiếm 74% tổng giá trị đầu tư được phê duyệt và 58% lượng công ăn việc làm được tạo ra bởi tất cả lượng đầu tư được phê duyệt trong năm đó. Đến năm 1996, tỷ trọng các dự án được phê duyệt được nhận ưu đãi tài khóa giảm xuống còn 28%,chiếm 58% tổng giá trị đầu tư được phê duyệt và 37% lượng công ăn việc làm được tạo ra năm đó (Oman, 2000).

Một trường hợp thường được dẫn chứng thường xuyên như là một thành công trong hoạt động xúc tiến đầu tư liên quan đến FDI của Mỹ trong ngành điện tử của Malaysia, được xúc tiến bởi một chương trình có trọng điểm của Cơ quan phát triển công nghiệp Malaysia (Malaysian Industrial Development Authority-MIDA), bao gồm các nhiệm vụ xác định tới các nước xuất khẩu vốn, đặc biệt tập trung vào ngành điện tử của Hoa Kỳ (UNCTAD, 1995). Mặc dù đây là một ví dụ điển hình về việc tạo đầu tư thành công thông qua một tổ chức IPA, thành công này có thể là vì tồn tại

những yếu tố kinh tế chung và các yếu tố khác ví dụ như sự sẵn có của nguồn nhân lực với chi phí cạnh tranh, cơ sở truyền thông và vận tải phát triển, một nền kinh tế mở cửa và ổn định, và việc sử dụng tiếng Anh rộng rãi. Thêm vào đó, những nhân tố này được đặt chung trong một nỗ lực nhằm tạo ra một môi trường đầu tư thuận lợi bao hàm tất cả các lĩnh vực được coi quan trọng đối với các nhà đầu tư. Malaysia đi theo cách thức của Singapore, xác định Công ty máy tính Apple là nhà đầu tư tiềm năng và thuyết phục công ty này đầu tư vào đây trước khi công ty này có thể đầu tư ra một nơi khác ở nước ngoài.

Rõ ràng là việc sử dụng các biện pháp ưu đãi tài chính dài hạn và tương đối sâu rộng, kết hợp với ổn định chính trị và chính sách vĩ mô lành mạnh là một nhân tố quan trọng góp phần vào thành công đáng kể của quốc gia này kể từ thập kỷ 70 trong thu hút FDI vào sản xuất để phục vụ thị trường quốc tế, đặc biệt là trong lĩnh vực điện tử. Cũng không còn phải nghi ngờ gì về việc sử dụng các ưu đãi ngành đặc biệt một cách rộng khắp gây ra những sự bóp méo đáng kể mà ảnh hưởng rất khó đo lường. Người ta có thể cho rằng chúng đóng vai trò gián tiếp trong việc tạo ra thâm hụt tài khoản vãng lai trong những năm 1990 khiến cho nền kinh tế trở nên mẫn cảm hơn với những sự kiện gây ra cuộc khủng hoảng năm 1997; nhưng việc sử dụng các biện pháp ưu đãi lau dài của quốc gia cũng như việc thiếu những bằng chứng về việc sử dụng quá nhiều các biện pháp này trong những năm trước cuộc khủng hoảng khiến cho những suy nghĩ này trở nên ít có ý nghĩa thực tiễn.

7.5.4.2 Singapore

FDI đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế Singapore kể từ trước khi quốc gia này dành được độc lập vào năm 1968. Nắm quyền kể từ khi độc lập, Đảng Hành động Nhân dân (People's Action Party-về cơ bản là Đảng Lao động) đã kiên trì theo đuổi chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu rất

thành công trong thu hút đầu tư của các TNC. Tầm quan trọng của FDI tại Singapore được phản ánh thông qua tỷ lệ FDI vào lũy kế trên GDP: tại mức 72%, đây là tỷ lệ cao nhất trên thế giới năm 1998. Tầm quan trọng này còn được phản ánh thông qua thực tế là 90% giá trị gia tăng trong ngành điện tử Singapore (là ngành mà sự phát triển của nó đã thúc đẩy đáng kể sự tăng trưởng của xuất khẩu và thu nhập trong 3 thập kỷ qua) thuộc về các nhà đầu tư nước ngoài, và rằng FDI chiếm tới 2/3 vốn cổ phần trong ngành sản xuất của Singapore. Trên thực tế, với không tới 1% tổng dân số của 9 nước ASEAN, Singapore là nước chủ nhà của 1/3 tổng lượng FDI vào lũy kế. FDI vào Singapore đã tăng từ mức trung bình hàng năm là 3 tỷ USD giai đoạn 1985-1990 và 4,3 tỷ USD giai đoạn 1991-1994 lên 8 tỷ USD năm 1995, 9 tỷ USD năm 1996 và 10 tỷ USD năm 1997-khoảng 40% tổng lượng FDI vào tất cả các nước ASEAN năm 1997 (Oman, 2000).

Vào đầu thập kỷ 1960 và sau khi độc lập, chính phủ Singapore thấy rằng họ không thể chỉ dựa vào vốn và khả năng kinh doanh trong nước để công nghiệp hóa nền kinh tế, qua đó tạo ra công ăn việc làm cần thiết cho lượng thất nghiệp đáng kể đang gia tăng ở quốc gia này-không phải chỉ vì họ không có đủ vốn và khả năng kinh doanh mà do quốc gia này có truyền thống là trung tâm xuất nhập khẩu và thương mại bán lẻ và không có kinh nghiệm trong việc sản xuất cho các thị trường quốc tế. Hơn thế nữa, không giống như Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc), nơi có quá trình công nghiệp hóa ban đầu dựa vào thay thế nhập khẩu, Singapore không có một thị trường nội địa tiềm năng đủ lớn để chịu được chi phí học hỏi của các công ty và các ngành sản xuất non trẻ. Singapore cũng không thể có được vị trí đàm phán của một nền kinh tế nội địa lớn hoặc giàu tài nguyên thiên nhiên cho phép các quan chức chính phủ và các nhà tư bản của nước này khai thác nguồn lực tài chính và đảm bảo thu được vốn, công nghệ và kinh nghiệm quản lý riêng biệt thông qua hình thức đầu tư mới.

Trong bối cảnh như vậy, Chính phủ Singapore đã chuyển sang coi FDI như là nhân tố chủ đạo tạo điều kiện công nghiệp hóa nền kinh tế một cách nhanh chóng và hiệu quả, qua đó tạo công ăn việc làm và nâng cao mức sống trong dài hạn. Dòng tài chính đi kèm với FDI trong những năm đầu cũng giúp thu hẹp khoảng cách giữa đầu tư và tiết kiệm nội địa, giúp tài trợ cho nhập khẩu ròng và cải thiện thâm hụt cán cân vãng lai.

Vào thập kỷ 1980, GDP và năng lực xuất khẩu của Singapore đã tăng lên đáng kể, đồng thời làm tăng mức tiền công và tiền lương. Tiết kiệm nội địa tăng lên tới mức hơn 40% GDP, vượt tỷ trọng đầu tư trên GDP và nhờ đó giảm bớt nhu cầu tài chính đối với dòng FDI khi Singapore trở thành quốc gia xuất khẩu vốn ròng. Tuy nhiên sự phụ thuộc của nền kinh tế vào FDI cũng chưa mất hẳn. Các doanh nghiệp tư nhân địa phương vẫn còn tương đối yếu và nền kinh tế tiếp tục phụ thuộc vào FDI về năng lực quản lý và kinh doanh, công nghệ và mạng marketing. Hơn thế nữa, vì lợi nhuận và các khoản chuyển ra nước ngoài của các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài có xu hướng theo sát tình trạng hoạt động chung của nền kinh tế cũng như cán cân thanh toán, một lần nữa sự phụ thuộc nhiều vào FDI của Singapore đã giúp nền kinh tế nước này thoát khỏi cuộc khủng hoảng nợ và cán cân thanh toán mà nhiều nước đang phát triển gặp phải. Từ năm 1988, tài khoản vãnglai của Singapore luôn có mức thặng dư cao và tăng trưởng, phản ánh tỷ lệ tiết kiệm nội địa hết sức cao của quốc gia này (49%GNP, so với tỷ lệ đầu tư là 35% năm 1995). Khoản thặng dư này, với mức trung bình hàng năm là hơn 13 tỷ USD giai đoạn 1994-1996, kết hợp với dòng vốn FDI vào lớn đã giúp dự trữ quốc tế và đầu tư ra nước ngoài của Singapore tăng lên đều đặn (Oman, 2000).

Để thu hút FDI sản xuất định hướng xuất khẩu (FDI loại này có xu hướng linh hoạt hơn là FDI định hướng nguồn lực và FDI thay thế nhập khẩu) và tạo điều kiện cho dòng vốn này từ khi còn non yếu, ngay từ đầu Singapore đã giới thiệu những

biện pháp da dạng để cải thiện môi trường kinh doanh. Những biện pháp này bao gồm đặc biệt lưu ý đến duy trì ổn định chính trị và kinh tế vĩ mô; điều chỉnh hệ thống giáo dục (di sản của các điều lệ thuộc địa Anh quốc) và các chương trình đào tạo lao động nhấn mạnh kỹ năng công nghiệp và kỹ thuật; phát triển cơ sở hạ tầng công nghiệp; xúc tiến đầu tư tích cực, và cung cấp các biện pháp ưu đãi tài khóa. Tự do hóa thương mại và đầu tư cũng là một điểm đặc trưng của chính sách kinh tế của Singapore kể từ khi độc lập, không hề có một đạo luật nhất định về đầu tư nước ngoài. Vì thế, không thể phân biệt giữa các giai đoạn chính sách được đánh dấu bằng các thay đổi trong chính sách FDI hoặc qua mức độ mở cửa của nền kinh tế, như trong trường hợp của Malaysia và các quốc gia khác. Tiến triển đo lường chủ yếu thông qua loại hoạt động được coi là trọng tâm của xúc tiến và mức độ phức tạp của việc thiết kế và thực hiện chính sách.

Các biện pháp hà khắc được giới thiệu vào thập kỷ 1960 để cải thiện môi trường quan hệ chính trị và công nghiệp với sự xuất hiện các quy định lao động để kiểm soát các liên đoàn. Những biện pháp này cùng với các biện pháp ưu đãi tài khóa rộng rãi và xúc tiến đầu tư mạnh mẽ đã làm cho dòng FDI sản xuất tăng mạnh vào giai đoạn 1963-1973, nhờ giai đoạn đầu của các công ty Hoa Kỳ và châu Âu chuyển một số hoạt động lắp ráp điện tử có hàm lượng lao động cao sang các địa điểm sản xuất "offshore" có mức lương thấp tại các nước đang phát triển. Singapore đạt được mức tăng trưởng hai con số và xóa bỏ được nạn thất nghiệp.

Tuy nhiên, FDI vào giảm mạnh trong giai đoạn 1974-1976, khi hệ thống tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods sụp đổ, cuộc khủng hoảng dầu lửa lần thứ nhất và suy thoái kinh tế toàn cầu làm yếu đi môi trường đầu tư toàn cầu. Sự trì trệ và suy thoái cua nền kinh tế Hoa Kỳ và châu Âu vào cuối thập kỷ 1970 và đầu thập kỷ 1980 tuy vậy lại tạo ra động cơ mới cho việc chuyển địa điểm sản xuất để giảm chi phí và làm tăng dòng FDI vào Singapore. Việc thiếu lao động trầm trọng cộng với sự cạnh

tranh gia tăng từ các nước láng giềng có mức lương thấp trong các ngành có hàm lượng lao động cao và ngày càng nhiều vấn đề trong tiếp cận thị trường khi áp lực bảo hộ tăng lên tại các nước xuất khẩu chính thuộc khối OECD của Singapore đã khiến cho chính phủ nước này vào năm 1979 tiến hành một chương trình tái cơ cấu lớn để chuyển nền kinh tế sang các hoạt động có hàm lượng giá trị gia tăng, vốn, trình độ và công nghệ cao hơn. Xúc tiến đầu tư trở nên có chọn lọc hơn và tập trung vào ngành điện tử, máy móc và cơ khí chính xác, công nghiệp nặng, chế biến hóa chất và các hoạt động R&D.

Việc chi phí hoạt động của công ty tăng nhanh và việc đồng đô la Singapore tăng nhanh đã khiến cho nước này bị giảm khả năng cạnh tranh xuất khẩu cũng như có lượng FDI giảm mạnh cùng với giai đoạn suy thoái 1985-1988. Việc tái cơ cấu bị gián đoạn và chính phủ giới thiệu các biện pháp giảm chi phí cùng với động cơ xúc tiến đầu tư mới mạnh mẽ.

Dòng FDI vào hồi phục nhanh chóng từ năm 1986 và việc tái cơ cấu nền kinh tế bắt đầu trở lại. Các ngành chủ đạo được phát triển tại Singapore trong thập kỷ 1980 bao gồm hóa chất và dược phẩm đặc biệt, phần cứng và phần mềm máy tính, linh kiện điện tử tiên tiến, cơ khí chính xác và thiết bị y tế. Tuy nhiên, trong quá trình này Singapore ngày càng phải cạnh tranh nhiều hơn với các nước OECD để thu hút FDI có giá trị gia tăng cao và công nghệ cao.

Để cạnh tranh, vào nửa cuối thập kỷ 1980, Singapore đã tăng cường tập trung các nỗ lực xúc tiến của mình vào thu hút FDI của các công ty nước ngoài nhỏ hơn nhưng có năng lực sáng tạo cao. Tìm cách tận dung cơ hội từ việc toàn cầu hóa gia tăng các hoạt động của các công ty từ các nước OECD cũng như sự phát triển của hội nhập khu vực- vừa là động cơ cho sự phát triển của các thị trường châu Á (ít nhất cho đến trước cuộc khủng hoảng năm 1997) và các thị trường khu vực chính

khác, vừa là nguồn cạnh tranh và rao cản tiềm năng đối với việc tiếp cận các thị trường tại các khu vực chính khác- Singapore đã điều chỉnh chiến lược thu hút đầu tư để quảng bá quốc gia như "một trung tâm kinh doanh tổng hợp với năng lực hỗ trợ các công ty quốc tế trong mọi khía cạnh kinh doanh" (Oman, 2000). Đồng thời, Singapore tìm cách xúc tiến một bộ phận khu vực các hoạt động giữa các nền kinh tế ASEAN trong đó các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư địa phương được khuyến khích đặt hoặc đặt lại các hoạt động sản xuất có hàm lượng lao động cao tại các nước láng giềng với nguồn nhân lực và đất đai dồi dào hơn, và nâng cấp và tự động hóa sản xuất và đặt các trung tâm dịch vụ khu vực và trụ sở hoạt động chính tại Singapore. Quốc gia này coi lợi thế cạnh tranh của mình nằm trong nguồn nhân lực có tay nghề, linh hoạt và sử dụng Anh ngữ; cơ sở hạ tầng hiệu quả cao, các mối liên kết văn hóa và kinh doanh với các quốc gia trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương; hệ thống hành chính hiệu quả và sự ổn định về chính trị xã hội và kinh tế vĩ mô.

Các ưu đãi tài khóa hào phóng là một phần không thể tách rời trong chiến lược thu hút FDI dài hạn hết sức thành công của Singapore từ thập kỷ 1960, không chỉ bởi vì quốc gia này coi những biện pháp ưu đãi này có tính linh hoạt hơn so với nhiều công cụ chính sách khác được sử dụng để tác động đến các quyết định đầu tư. Ban Phát triển Kinh tế (Economic Development Board-EDB), được thành lập năm 1961 nhằm đẩy mạnh phát triển kinh tế và đặc biệt là các động cơ cho công nghiệp hóa và thu hút FDI, thường tránh sử dụng các khoản trợ cấp tài chính, trừ đối với hoạt động đào tạo và R&D, trong khi tiếp tục nhất quán tự do hóa việc sử dụng các biện pháp tài khóa dưới dạng miễn giảm thuế. Như Chia đã giải thích, "Chính phủ Singapore đặt niềm tin rất lớn vào tính hiệu quả của các biện pháp ưu đãi thuế và sử dụng thoải mái các biện pháp này trong xúc tiến đầu tư giúp xác định tốc độ và hướng đi của phát triển công nghiệp." Trên thực tế, từ cuối thập kỷ 1970, EDB đã không chỉ ưu tiên theo các ngành và các hoạt động trong xúc tiến đầu tư mà đã định

hướng thu hút các MNCs nhất định. Như Chia đã ghi nhận, "Danh sách ngành ưu tiên của EDB… cho thấy các doanh nghiệp được định hướng và chọn lọc theo ngành."

Các biện pháp ưu đãi đầu tư của Singapore đã thay đổi khi các điều kiện kinh tế thay đổi. Việc miễn thuế cho những dự án đầu tư sản xuất "tiên phong" (tức là trong những 5 ngành mới tại Singapore) được giới thiệu năm 1959. Các biện pháp được bổ sung tiếp theo là ưu đãi thuế đối với việc mở rộng công nghiệp, xúc tiến xuất khẩu, nâng cấp công nghiệp và R&D. Một chương trình tín dụng thuế đầu tư được giới thiệu năm 1979, để xúc tiến việc nâng cấp và thành lập các công ty với giai đoạn thai nghén dài. Các ưu đãi thuế bổ sung còn được áp dụng để xúc tiến đầu tư vào các ngành công nghiệp có trình độ kỹ thuật tiên tiến hơn và R&D.

Những ưu đãi thuế này được áp dụng chung cho cả nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài và được áp dụng vừa theo cơ chế chung, vừa theo từng trường hợp. Tuy nhiên, tại các quốc gia khác, các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng tiến hành các hoạt động được tạo điều kiện bởi các chương trình ưu đãi tập trung vào các dự án lớn và có công nghệ cao và xuất khẩu.

Cũng cần phải ghi nhận rằng cho dù áp dụng rất nhiều biện pháp ưu đãi thuế, nguồn thu từ thuế thu nhập doanh nghiệp của Singapore tăng lên hàng năm và chính phủ có thặng dư ngân sách, không chỉ với các khoản chi gần đây mà với cả các khoản chi cho đầu tư lớn của mình trong nhiều năm. Phần thặng dư này, hơn cả cạnh tranh thuế với các quốc gia khác, cho phép Singapore tiếp tục giảm mức thuế suất thu nhập doanh nghiệp từ 40% vào những năm 1960 xuống còn 26% hiện nay. Việc giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp bản thân nó đã là một điểm hấp dẫn về tài khóa đối với dòng FDI. Nó cũng đồng thời làm giảm tính hiệu quả của nhiều biện pháp ưu đãi tài khóa tùy ý của Singapore.

7.5.4.3 Thái Lan

Quá trình thu hút đầu tư từ các TNC của Thái Lan trải qua 5 giai đoạn chính: thu hút đầu tư nhằm thực hiện chính sách thay thế nhập khẩu (1958-1971); thu hút FDI hướng vào xuất khẩu (1972-1992); thu hút FDI nhằm xúc tiến công nghiệp hóa toàn diện (1993-1996); tự do hóa FDI (1997-2002); và thu hút FDI nhằm xây dựng năng lực cạnh tranh. Trong đó, giai đoạn tự do hóa đáng được chú ý nhất. Được quản lý bởi Ủy ban đầu tư Thái Lan (BOI), các quy định luật pháp điều chỉnh hoạt động thu hút FDI của Thái Lan được ban hành từ thập kỷ 1960 và đã được sửa đổi nhiều lần. Tới nay, cơ chế chính sách thu hút FDI của quốc gia này được xây dựng trên hai đạo luật cơ bản:

(i) Đạo luật Kinh doanh nước ngoài (thay thế cho Luật Kinh doanh với nước ngoài 1972), được ban hành năm 1999, sửa đổi năm 2007: quy định về phạm vi và điều kiện theo đó các thực thể nước ngoài có thể tham gia đầu tư tại Thái Lan. Luật đã phân chia 3 lĩnh vực kinh doanh với các mức hạn chế về tỷ lệ sở hữu khác nhau;

(ii) Đạo luật Xúc tiến Đầu tư năm 1977, sửa đổi năm 1987, 1993, 2000: đưa ra các cam kết đảm bảo đầu tư, tạo lập cơ chế khuyến khích, xúc tiến đầu tư.

Bên cạnh những luật căn bản này còn có đạo luật Thẩm quyền Khu vực Công nghiệp của Thái Lan năm 1979 quy định các biện pháp khuyến khích đầu tư đối với đầu tư trực tiếp vào các khu vực công nghiệp khác nhau và các đạo luật điều chỉnh hoạt động thu hút FDI vào những lĩnh vực đặc biệt như dịch vụ tài chính, dầu khí, dịch vụ công,…

Khung khổ pháp luật này là cơ sở cho việc thu hút đầu tư từ các TNC của Thái Lan. Tuy nhiên, mặc dù được hình thành và phát triển từ thập kỷ 1970, những cải cách đáng kể về chính sách thu hút đầu tư của Thái Lan trong giai đoạn hậu

khủng hoảng tài chính với chủ trương tập trung vào tự do hóa đã giúp quốc gia này vượt qua khủng hoảng và thành công trong thu hút đầu tư từ các TNC. Trước năm 1997, theo quy định của Thái Lan, ngưỡng góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài là 49%, trừ ngoại lệ đối với các dự án xuất khẩu ít nhất 80% đặt tại khu vực có điều kiện kinh tế-xã hội khó khăn. Để vực dậy nền kinh tế, trong giai đoạn từ tháng 6/1997 đến tháng 6/1998, Thái Lan đã có nhiều thay đổi quan trọng trong chính sách đầu tư: dỡ bỏ yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu 30% gắn với miễn thuế nhập khẩu, nới lỏng tỷ lệ góp lên mức hơn 51% đối với các công ty gặp khó khăn về tài chính (gắn với điều kiện được sự chấp thuận của các cổ đông Thái Lan và đăng ký lại với BOI), bỏ mức kiểm soát tỷ lệ sở hữu đối với các định chế tài chính trong vòng 10 năm (UNCTAD, 2005). Những điều chỉnh này được củng cố bằng việc ban hành Luật Kinh doanh nước ngoài năm 1999, Luật Khuyến khích đầu tư sửa đổi năm 1990. Với việc không có quy định hạn chế về mức góp vốn đối với nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất, không có yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa và tỷ lệ xuất khẩu, cơ chế đầu tư của Thái Lan được coi là hoàn toàn phù hợp với các quy định của WTO. Năm 2007, Báo cáo của WB đã xếp hạng Thái Lan là quốc gia đứng thứ ba tại châu Á và thứ 20 trên toàn thế giới về mức độ dễ dàng trong kinh doanh.

Chính phủ Thái Lan cũng rất chú trọng công tác định hướng thu hút FDI. Từ năm 2004, Thái Lan đã xây dựng định hướng tập trung thu hút đầu tư trực tiếp vào 6 lĩnh vực thiết yếu cho mục tiêu phát triển kinh tế, bao gồm: nông lâm nghiệp, năng lượng thay thế, ô tô, điện tử và công nghệ thông tin, thời trang và các dịch vụ giá trị gia tăng bao gồm giải trí, ý tế và du lịch. Trong đó, những lĩnh vực như năng lượng, ô tô, điện tử và công nghệ thông tin hoàn toàn phù hợp với những thế mạnh của các TNC từ Bắc Mỹ và châu Âu.

Chính phủ Thái Lan rất tích cực trong hoạt động xúc tiến đầu tư. BOI là cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm chính về hoạt động này. Các tổ chức chính phủ

khác như Cục xúc tiến thương mại, các phòng thương mại quốc tế đóng vai trò hỗ trợ. Từ giữa thập kỷ 1980, Thái Lan mới thực sự tiến hành các chiến lược xúc tiến đầu tư hệ thống. Các ưu đãi đầu tư chủ yếu của Thái Lan bao gồm việc miến thuế thu nhập doanh nghiệp từ 3-5 năm, miễn giảm thuế nhập khẩu đối với máy móc và nguyên vật liệu (ưu đãi tài chính), cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được quyền sở hữu đất, sử dụng chuyên gia và công nhân kỹ thuật nước ngoài,… (ưu đãi phi tài chính).

Tuy nhiên, điểm nổi bật của những chiến lược này là không chỉ sử dụng các biện pháp ưu đãi tài chính và tài khóa, BOI đã có những nỗ lực xúc tiến rất hợp lý vào các thời điểm "kịch tính" trong thu hút FDI. Vào tháng 5/1992, cuộc khủng hoảng chính trị Thái Lan đã tạo ra một hình ảnh tiêu cực trong cộng đồng đầu tư quốc tế. Ngay lập tức, trong cùng năm BOI đã khởi xướng một chiến dịch xúc tiến với khẩu hiệu "Thái Lan: Xã hội cởi mở, Kinh tế năng động" với 60% ngân sách khu vực nhà nước và 40% của khu vực tư nhân. Chiến dịch này gồm nhiều hoạt động đa dạng, trong đó nổi bật là Diễn đàn Thái Lan với sự tham gia của 50 nhà quản lý cấp cao của các TNC lớn nhất đã đầu tư vào đây. Khi khủng hoảng tài chính xảy ra vào năm 1997, BOI đã tiến hành một chiến dịch 6 tháng với ngân sách 3 triệu USD tập trung vào thể hiện sự nghiêm túc của chính phủ Thái Lan trong việc giải quyết các vấn đề kinh tế. Ngay khi nền kinh tế bắt đầu có dấu hiệu phục hồi, Hội chợ BOI được tổ chức vào đầu năm 2000, trong đó có Diễn đàn các nhà quản lý cao cấp của TNC được tổ chức lần nữa nhằm giới thiệu hình ảnh mới của đất nước Thái Lan và giúp các nhà quản lý này tạo mối quan hệ với các quan chức chính phủ.

Bên cạnh các nỗ lực nhằm xây dựng hình ảnh và tạo lập đầu tư, Thái Lan còn cung cấp những dịch vụ đầu tư đồng bộ cho các TNC. Đáng kể đến có trang chủ BOI cung cấp thông tin đầy đủ và cập nhật về môi trường đầu tư với 7 ngôn ngữ chủ yếu; dịch vụ một cửa cung cấp visa và giấy phép làm việc trong vòng 3 giờ; đơn vị

phát triển liên kết giữa các TNC và các nhà cung cấp địa phương (nổi tiếng với Chương trình gặp gỡ khách hàng nhằm phát triển ngành công nghiệp phụ trợ thông qua việc tổ chức các chuyến thăm thường xuyên của các nhà cung cấp địa phương tới các công ty lắp ráp ô tô và điện tử có vốn đầu tư nước ngoài); trung tâm dịch vụ đầu tư giúp kết nối các đối tác và cung cấp dịch vụ tư vấn. BOI cũng đã thành lập Đơn vị phát triển nguồn nhân lực để hợp tác với Cục Đào tạo dạy nghề của Thái Lan nhằm cung cấp nhân sự đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp, đặc biệt TNC.

Chính nhờ những nỗ lực trên đây, quy mô FDI vào Thái Lan tuy có biến động do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính châu á đã phục hồi nhanh chóng. Đặc biệt tỷ trọng đầu tư của các quốc gia phát triển có xu hướng gia tăng (xem Bảng 7.7)

Bảng 7.11 Cơ cấu FDI vào Thái Lan theo quốc gia đầu tư, một số năm trong giai đoạn 1970-2007

Đơn vị: triệu USD

Quốc gia	**1970-1995** TB/năm	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2005**	**2006**	**2007**
Nhật Bản	214.36	523	1.348	1.485	489	869	4.383	2.762	4.320
Hoa Kỳ	120	429	780	1.284	641	617	227	1,069	2.485
EU	75	170	360	912	1.369	507	1,030	881	2.148
Singapore	74	275	271	541	537	358	408	835	989
Tổng	**708**	**2.271**	**4.627**	**8.143**	**4.562**	**2.813**	**8.957**	**9.751**	**14.559**

Nguồn: Ủy ban Đầu tư Thái Lan (2007) [114]

Ngoài những thành tựu, cũng cần phải thấy rằng mặc dù là quốc gia thành công trong thu hút FDI từ các TNC, quá trình thu hút này cũng bộc lộ nhiều điểm hạn chế. Thứ nhất, quy mô các dự án FDI tại Thái Lan nói chung rất nhỏ. Với nhà đầu tư chủ đạo là Hoa Kỳ, trong giai đoạn 2003-2007, có tới 42% dự án đầu tư trực

tiếp của các TNC Hoa Kỳ có quy mô dưới 50 triệu baht (140.000 USD) và chỉ có 16% dự án có quy mô từ 500 triệu baht trở lên (1,4 triệu USD). Thứ hai, dòng FDI vào của các công ty Hoa Kỳ chưa tạo ra được những tác động tích cực đối với phát triển công nghệ của quốc gia. Trong năm 2001, chi phí R&D của các MOFA Hoa Kỳ tại Thái Lan chỉ chiếm 0,1% tổng chi phí của các công ty con này trên toàn cầu và 1% tổng chi phí tại các nước đang phát triển châu Á (UNCTAD, 2005).

Những hạn chế này một phần là do những yếu kém về khung khổ chính sách pháp luật của Thái Lan. Quá trình phát triển chính sách thu hút FDI của Thái Lan cho thấy việc điều chỉnh chính sách, mặc dù khá nhanh nhạy, nhưng chủ yếu được thực hiện theo chủ trương đối phó, chưa thực sự gắn với chiến lược phát triển năng lực cạnh tranh quốc gia. Bên cạnh đó, tình hình chính trị bất ổn, cùng những điều chỉnh mang tính chất hạn chế FDI của Thái Lan thời gian gần đây đã nhận được phản ứng rất tiêu cực của các TNC. Đạo luật Kinh doanh nước ngoài của Thái Lan được sửa đổi vào năm 2007, theo đó các nhà đầu tư nước ngoài chủ chốt trong ngành viễn thông và các ngành khác nhạy cảm với vấn đề an ninh quốc gia trong vòng hai năm tới sẽ phải giảm số cổ phần cũng như quyền bỏ phiếu trong các công ty Thái Lan xuống dưới mức 50%. Sau khi Đạo luật sửa đổi được thông qua, TNC lớn thứ 3 thế giới của Hoa Kỳ là Ford Motor đã tuyên bố ý định hủy bỏ kế hoạch đầu tư 1 tỷ USD nhằm mở rộng hoạt động tại Thái Lan vào năm 2009. Ngoài ra, Thái Lan chỉ là quốc gia có năng lực đổi mới công nghệ vào loại trung bình. Sự không tương xứng về mặt năng lực công nghệ đã hạn chế các tích cực đối với phát triển công nghệ của các TNC tại đây (UNCTAD, 2005).

Câu hỏi ôn tập

Câu hỏi 1:

Đưa ra ví dụ về các TNC mà bạn biết, ưu tiên các công ty từ Việt Nam. Thảo luận theo nhóm để xác định những đặc điểm chung của chúng.

Câu hỏi 2:

Theo bạn, có phải tất cả các TNC đều là các công ty lớn xét về tài sản và doanh thu? Lí giải cho câu trả lời của bạn.

Câu hỏi 3:

Theo quan điểm của UNCTAD hãy phân tích định nghĩa TNC, định nghĩa về công ty mẹ và các công ty con nước ngoài.

Theo định nghĩa này, đâu là điểm khác biệt giữa các dạng chính của công ty con nước ngoài?

Câu hỏi 4:

Phân biệt các chiến lược hội nhập căn cứ vào chức năng và lấy ví dụ về các công ty thực hiện các chiến lược này cũng như lí giải tại sao công ty chọn chiến lược này.

Câu hỏi 5:

Lấy ví dụ về các TNC với các chiến lược hội nhập đa thị trường nội địa, khu vực và toàn cầu. Theo bạn, trong điều kiện nào các TNC nói trên chọn các chiến lược này.

Câu hỏi 6: Thảo luận nhóm

Hãy đánh giá kinh nghiệm thu hút và quản lí nguồn vốn của các TNC tại Việt Nam thời gian qua

Chia thành 4 nhóm mỗi nhóm đối chiếu các chính sách và kinh nghiệm thu hút của Việt Nam với (i) Trung Quốc, (ii) Thái Lan, (iii) Malaysia và (iv) Thái Lan.

Sau đó chia sẻ kết luận của mình.

Câu hỏi 7: Thảo luận nhóm

Đưa ra một ví dụ về chuyển giao công nghệ nội bộ hóa và một ví dụ về chuyển giao công nghệ bên ngoài.

Thảo luận theo hai nhóm: những lợi thế (nhóm 1) và bất lợi (nhóm 2) của chuyển giao công nghệ nội bộ hóa so với chuyển giao bên ngoài, trên quan điểm của nước chủ nhà

Thảo luận theo hai nhóm: những lợi thế (nhóm 3) và bất lợi (nhóm 4) của chuyển giao công nghệ nội bố hóa so với chuyển giao bên ngoài, trên quan điểm của các TNC.

Cuối cùng, thảo luận (nhóm 1 với nhóm 4 và nhóm 2 với nhóm 3) và chia sẻ kết luận của mình.

Câu hỏi 8:

Hãy thảo luận vai trò của các nước chủ nhà trong việc tối đa hóa đóng góp của TNC vào việc xây dựng năng lực công nghệ nội địa.

Câu hỏi 9:

Đưa ra lý do giải thích tại sao quốc tế hóa hoạt động R&D có xu hướng tiếp tục diễn ra. Tại sao một số nước đang phát triển thu hút FDI vào các hoạt động R&D trong khi một số nước khác không làm như vậy?

Câu hỏi 10:

Nêu ba cách mà theo đó các công ty con nước ngoài có thể tiếp cận các thị trường quốc tế dễ dàng hơn các công ty nội địa.

Câu hỏi 11:

Tìm và thảo luận theo nhóm các ví dụ về sản phẩm do một TNC tại nước hoặc vùng của bạn tạo ra được xuất khẩu sang các nước khác trong vùng.

Câu hỏi 12:

Xác định và thảo luận theo hai nhóm về các tác động tiêu cực và tích cực của FDI đối với việc làm của một nước chủ nhà.

Câu hỏi 13:

Theo quan điểm của bạn, các nhân tố nào có thể ngăn chặn các hành vi mang tính cơ hội liên quan đến môi trường của các TNC tại nước chủ nhà đang phát triển? Thảo luận các trường hợp của Việt Nam hoặc địa phương của bạn?

Tài liệu tham khảo của chương

1. Nguyễn Thiết Sơn (2003), *Các công ty xuyên quốc gia, khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới*, NXB Khoa học Xã hội

2. Bureau of Economic Analysis - U.S. Department of Commerce (2008), *Balance of Payments and Direct Investment Position Data, US Direct Investment Abroad (Interactive Tables)*, www.bea.gov

4. Eden L. (1991), "Bringing the Firm Back In: Multinationals in International Political Economy", *Millennium Journal of International Studies*, 20 (2)., trang 197-224

4. Dicken P. (1994), "The Roepke Lecture in Economic Geography Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy", *Economic Geography*, Vol. 70, No.2., trang 58.

8. Dicken P. (1992), *Global Shift:The Internationalization of Economic Activities*, London: Paul Chapman Publishing.

8. Dicken P. (1998), *Global Shift: Transforming the World Economy,* London: Paul Chapman Publishing.

8. Dicken P. (2000), *Global Shift: Transforming the World Economy*, London: Paul Chapman Publishing.

8. Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Wokingham: Addison-Wesley Publishing.

9. Hill, Charles W.L. (2007), *International Business: Competing in the Global Marletplace*, McGraw-Hill - Irwin

10. OECD (1996), *Detailed Benchmark Definition of FDI*, ấn bản lần thứ 3, Paris, trang 8.

11. Oman C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI, Development Center Studies*, OECD.

12. UNCTAD (1999), *Scope and Definition, UNCTAD Series on International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations.

14. UNCTAD (1995-2010), *World Investment Report Series* (1995-2010), New York and Geneva: United Nations publication

14. UNCTAD (2005), *Training Package on Economic and Legal Aspect of International Investmetn Agreements (IIAs),* New York and Geneva: United Nations publication.

18. UNCTC (1988), *Transnational Corporations in World Development*. New York: United Nations.

CHƯƠNG 5 MUA LẠI VÀ SÁP NHẬP (M&A) TRÊN THẾ GIỚI

Yêu cầu của chương 8:

- Hiểu khái niệm về mua lại và sáp nhập (M&A), phân biệt với M&A qua biên giới và phân biệt được các hình thức M&A khác nhau;
- Hiểu được các phương thức tái cấu trúc doanh nghiệp trong M&A
- Hiểu được lợi ích của việc thực hiện M&A
- Hiểu được nguyên nhân thất bại của hoạt động M&A
- Biết khi nào doanh nghiệp nên chọn M&A thay vì đầu tư mới
- Nắm được tình hình chung về hoạt động M&A trên thế giới và biết tự tìm hiểu hoạt động M&A tại Việt Nam, ASEAN, Nhật Bản, Mỹ, EU

8.1 Khái niệm M&A

8.1.1 Khái niệm

Như đã trình bày ở chương 2 về các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là hình thức đầu tư quốc tế chiếm tỉ trọng lớn nhất về vốn đầu tư so với các hình thức đầu tư quốc tế khác. Hoạt động FDI được tiến hành chủ yếu bởi các công ty xuyên quốc gia TNCs, trên 90% lượng FDI trên thế giới là do TNCs thực hiện. Các TNCs này tiến hành hoạt động FDI theo hai phương thức chính là mua lại và sáp nhập qua biên giới (cross border M&A) hoặc đầu tư mới (greenfield investment).

Mua lại và sáp nhập là một hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư mua lại toàn bộ hoặc một phần đủ lớn tài sản của một cơ sở sản xuất kinh doanh sẵn có với mục tiêu kiểm soát công ty đó hoặc hai công ty đồng ý hợp nhất với nhau để tạo thành

công ty mới. M&A *qua biên giới* là hoạt động mua lại và sáp nhập được tiến hành giữa các chủ thể ở ít nhất hai quốc gia khác nhau. Về cơ bản hai hoạt động này chỉ khác nhau về sự di chuyển vốn qua khỏi biên giới quốc gia, còn bản chất là như nhau.

M&A là phương thức đầu tư phổ biến đối với các công ty muốn bảo vệ, củng cố vị trí cạnh tranh bằng cách: (1) bán đi những bộ phận không phù hợp với năng lực của mình và (2) mua những tài sản chiến lược giúp nâng cao khả năng cạnh tranh toàn cầu của mình.

Với những công ty này, những tài sản "chiến lược" mua được từ các công ty khác, ví dụ như năng lực kỹ thuật, nhãn hiệu nổi tiếng, và mạng cung cấp và hệ thống phân phối sẵn có,... có thể được đưa ngay vào sử dụng để có thể phục vụ khách hàng tốt hơn, gia tăng lợi nhuận, mở rộng thị phần, tăng năng lực cạnh tranh của công ty nhờ sử dụng mạng lưới sản xuất toàn cầu một cách hiệu quả hơn.

8.1.2 Phân biệt mua lại (M) và sáp nhập (A)

Theo Investiopia:

Mặc dù hai thuật ngữ mua lại và sáp nhập thường được đi đôi với nhau nhưng giữa chúng có chút sự khác biệt. Theo Investiopia, khi một công ty mua lại một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này thì hoạt động đó gọi là mua lại. Đứng ở góc độ pháp lý, công ty mục tiêu không còn tồn tại nữa. Công ty mua lại sẽ dành toàn quyền quản lý hoạt động kinh doanh, và cổ phiếu của công ty mua lại tiếp tục được lưu hành trên thị trường. Còn sáp nhập (merger)[1], hiểu theo nghĩa đúng đắn nhất của từ này, là hoạt động xảy ra khi hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới thay vì được sở hữu và hoạt động riêng lẻ như trước đây. Hoạt động này có tên gọi chính xác là "hợp

[1] Sáp nhập theo nghĩa này cũng chính là hợp nhất quy định trong Luật cạnh tranh.

nhất bình đẳng". Cổ phiếu của cả hai công ty này không còn nữa và thay vào đó là cổ phiếu của công ty mới thành lập. Ví dụ, cả hai công ty Daimler-Benz và Chrysler đều không còn tồn tại khi chúng hợp nhất, hay sáp nhập, lại với nhau.

Tuy nhiên trong thực tế thì những thương vụ hợp nhất bình đẳng không xảy ra thường xuyên. Thường thì một công ty sẽ mua một công ty khác, và theo điều kiện mua lại đã thỏa thuận, công ty đó sẽ cho công ty bị mua lại tuyên bố rằng đây là một thương vụ hợp nhất bình đẳng, mặc dù đây thực sự là hoạt động mua lại. Bị mua lại thường mang hàm ý tiêu cực cho nên mô tả một thương vụ là sáp nhập hay hợp nhất sẽ khiến cho những người quản lý của các công ty cảm thấy dễ chịu hơn.

Một thương vụ mua lại cũng có thể được coi là sáp nhập khi ban giám đốc của cả hai công ty đều đồng tình rằng đây là sự kết hợp mang lại lợi ích tốt nhất cho cả hai bên. Nhưng khi thương vụ được tiến hành một cách không thân thiện, tức là khi công ty mục tiêu không muốn bị mua lại, thì nó thường được gọi là mua lại.

Như vậy, mua lại (acquisition) hay sáp nhập (merger) hoàn toàn phụ thuộc vào việc mua lại đó là thân thiện hay thù địch và phụ thuộc vào cách người ta công bố chúng. Nói một cách khác, sự khác biệt thực sự nằm ở chỗ Ban quản trị, người lao động và cổ đông của công ty mục tiêu phát biểu và nhận thức về chúng như thế nào.

Theo Stanley (2007):

Theo Stanley (2007), sáp nhập *(merger)* là thuật ngữ có ý nghĩa chặt chẽ về mặt pháp lý. Nó không chỉ ra cho chúng ta biết những công ty thực hiện hoạt động này sẽ hoạt động như thế nào trong tương lai. Sáp nhập xuất hiện khi một công ty kết hợp với một công ty khác và công ty bị sáp nhập sẽ biến mất, chỉ còn lại công ty sáp nhập. Ví dụ, công ty A sáp nhập vào (và biến mất về mặt *pháp lý*) công ty B. Khi đó, chứng khoán của công ty A sẽ bị thu hồi lại và đổi thành chứng khoán của công ty B. Người ta sẽ đục lỗ trên chứng khoán của công ty A để chúng không thể sử dụng

được nữa. Công ty A sẽ bị thu xếp để nhanh chóng ra khỏi thị trường. Công ty A gọi là *công ty bị sáp nhập* (decedent) và công ty B gọi là *công ty sáp nhập* (survivor).

Tất cả các hoạt động sáp nhập đều thực hiện theo luật. Các giao dịch trong hoạt động sáp nhập cũng đều phải thực hiện theo luật ở nơi hoạt động này diễn ra. Đường lối hoạt động và quản lý của các công ty sẽ không có ảnh hưởng gì đến công ty sáp nhập. Mặc dù công ty sáp nhập phát biểu cùng công ty bị sáp nhập là, "chúng tôi không thực hiện hoạt động mua lại, chúng tôi chỉ sáp nhập với nhau", ngụ ý rằng hai công ty này là các đối tác có vị trí như nhau trong doanh nghiệp, trong khi trong thực tế thì theo quy định của pháp luật, một doanh nghiệp sẽ là doanh nghiệp sở hữu và doanh nghiệp kia sẽ là doanh nghiệp bị kiểm soát.

Hợp nhất (*consolidation)* là một dạng đặc biệt của sáp nhập. Với hoạt động này, công ty A và công ty B hợp nhất với nhau tạo thành một công ty mới là công ty D, công ty A và B sẽ biến mất. Công ty C gọi là công ty hợp nhất. Hoạt động và ý nghĩa pháp lý của hoạt động này đều cùng là "hợp nhất".

Mua lại một doanh nghiệp là quá trình trong đó chứng khoán và tài sản của một công ty sẽ chuyển sang sở hữu của công ty mua lại. Các giao dịch có thể sẽ dưới hình thức mua lại chứng khoán hoặc tài sản của công ty bị mua lại.

Mua lại là khái niệm chung được sử dụng khi muốn mô tả sự chuyển quyền sở hữu. Trong khi sáp nhập có ý nghĩa hẹp hơn và phải tuân theo các điều kiện mang tính kỹ thuật trong một quy trình pháp lý riêng, thì mua lại có thể áp dụng hoặc không. Ví dụ, công ty A và công ty B đồng ý sáp nhập, công ty A sẽ đòi lại các chứng khoán của công ty B và thay vào đó là chứng khoán của công ty A.

Theo Luật cạnh tranh của Việt Nam:

Theo Luật cạnh tranh của Việt Nam có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005, điều 17, các khái niệm liên quan đến mua lại và sáp nhập được đưa ra như sau**:** *Mua*

lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại. *Sáp nhập* doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập. *Hợp nhất* doanh nghiệp là việc hai hoặc nhiều doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các doanh nghiệp bị hợp nhất.

Ví dụ, có 2 doanh nghiệp A và B. Nếu A mua cổ phiếu hoặc tài sản của B ở mức đủ để kiểm soát toàn bộ hoặc một phần hoạt động của B, ta nói doanh nghiệp A mua lại công ty B. Khi đó có hai trường hợp xảy ra. Một là, hai doanh nghiệp A và B vẫn có thể là hai pháp nhân riêng, vẫn tồn tại song song, tức là không có sáp nhập. Hai là, B không còn tồn tại nữa, khi đó chỉ còn một mình A, A nhận toàn bộ tài sản, các quyền và nghĩa vụ của B. Do đó B là doanh nghiệp bị sáp nhập, hay còn gọi là doanh nghiệp mục tiêu, A là doanh nghiệp sáp nhập. Với trường hợp của hợp nhất doanh nghiệp, thì cả A và B cùng góp tất cả vốn, chấm dứt sự tồn tại của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, lấy tên C chẳng hạn.

Luật cạnh tranh định nghĩa về mua lại và sáp nhập và hợp nhất tương đối giống với cách định nghĩa của Stanley (2007). Nhưng so sánh với Investiopia, thì nội dung hoạt động *mua lại* và *sáp nhập* trong Luật cạnh tranh giống với hoạt động mua lại (Acquisition) theo định nghĩa của Investiopia, còn nội dung hoạt động *hợp nhất* trong luật cạnh tranh tương đương với hoạt động sáp nhập (Merger) trong Investiopia. Sự khác nhau thể hiện ở cách dùng từ, còn bản chất vẫn những hoạt động như nhau mà thôi. Tương tự như vậy, trong một nghiên cứu của Trần Đình Cung và Lưu Minh Đức (2008) cũng đề cập đến cách gọi tên các hoạt động này trong tiếng Việt, và theo hai tác giả này Acquisition được gọi là thâu tóm, còn Merger được gọi là sáp nhập.

Trong phạm vi chương này, mua lại và sáp nhập được hiểu theo nghĩa giống như cách hiểu của Investiopia và gọi tắt là M&A. Nghĩa là, khi một công ty mua lại

một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này thì hoạt động đó gọi là mua lại. Đứng ở góc độ pháp lý, công ty mục tiêu không còn tồn tại nữa. Công ty mua lại sẽ dành toàn quyền quản lý hoạt động kinh doanh, và cổ phiếu của công ty mua lại tiếp tục được lưu hành trên thị trường.

Còn sáp nhập là hoạt động xảy ra khi hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới thay vì được sở hữu và hoạt động riêng lẻ như trước đây. Hoạt động này có tên gọi chính xác là "hợp nhất bình đẳng". Cổ phiếu của cả hai công ty này không còn nữa và thay vào đó là cổ phiếu của công ty mới thành lập.Sự khác nhau được so sánh trong bảng dưới đây:

Bảng 8.12 Phân biệt mua lại, sáp nhập và hợp nhất theo một số nguồn tài liệu

Hoạt động	**Tên gọi theo**				
	Luật cạnh tranh/Stanley	*Investiopia*	*Trần Đình Cung*	*Tiếng Anh*	*Giáo trình Đầu tư Quốc tế*
Một công ty mua lại một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này	Mua lại hoặc sáp nhập	Mua lại	Thâu tóm	Aquisition	Mua lại
Hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới hoặc hoạt động kết hợp giữa hai công ty mang lại lợi ích lớn nhất cho cả hai bên	Hợp nhất	Sáp nhập	Hợp nhất	Merger	Sáp nhập
Cả hai hoạt động trên	Mua lại, sáp nhập và hợp nhất	M&A	Thâu tóm và hợp nhất	M&A	M&A hay Mua lại và sáp nhập

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

8.2 Phân loại M&A

8.2.1 Theo quan hệ dây chuyền sản xuất kinh doanh

- M&A theo chiều ngang (Horizontal): là hình thức M&A diễn ra giữa các công ty trong cùng một ngành kinh doanh hay giữa các đối thủ cạnh tranh cùng chia sẻ một dây chuyền sản xuất và thị trường như nhau.

Ví dụ: **Procter & Gamble** là một trong những công ty lớn nhất thế giới sản xuất sản phẩm tiêu dùng chăm sóc sắc đẹp cho phụ nữ và trẻ em. Năm 2004 doanh thu là 56,74 tỷ USD, lợi nhuận ròng là 7,26 tỷ USD. **Gillette** là công ty của Mỹ đứng đầu thế giới về sản phẩm chăm sóc vệ sinh cá nhân cho nam. Doanh số năm 2004 là 9 tỷ USD. P&G từ lâu đã hướng về đối tượng khách hàng là phụ nữ và trẻ em sơ sinh giờ muốn mở rộng sang đối tượng là nam giới nên muốn mua lại Gillette. Tháng 01/2005, công ty Procter & Gamble đã mua lại Gillette với giá 57 tỷ USD, gấp 6 lần doanh số của Gillette (9 tỷ USD). Sau M&A với Gillette, P&G trở thành tập đoàn số 1 thế giới vượt cả Unilever. Hoạt động M&As đã đem lại sức tăng trưởng với tỷ lệ cao nhất và sự bao trùm về địa lý cho công ty.

Tập đoàn bán lẻ quần áo GAP Inc. Đã kết hợp 3 công ty là Banana Republich, Old Navy và GAP, mỗi một công ty này bán các loại quần áo khác nhau phù hợp với túi tiền của những khách hàng khác nhau, Banana Republic bán các loại quần áo giá cao phù hợp với tầng lớp thượng lưu, GAP bán quần áo giá vừa phải cho tầng lớp trung lưu tuổi trung niên, còn Old Navy bán quần áo rẻ hướng tới đối tượng khách hàng là trẻ em và thanh thiếu niên. Sự sáp nhập giữa 3 công ty này đã làm cho tập đoàn GAP Inc, có được một thị trường bán lẻ quần áo rộng lớn .

- M&A theo chiều dọc (Vertical): là hình thức sáp nhập của các công ty khác nhau trong cùng một dây chuyền sản xuất ra sản phẩm cuối cùng. Có 2 dạng sáp

nhập theo chiều dọc: Liên kết ngược (backward) là liên kết giữa nhà cung cấp và công ty sản xuất, Liên kết xuôi (Forward) là liên kết giữa công ty sản xuất và nhà phân phối. Ví dụ một công ty bột sáp nhập với một công ty sản xuất kem; Sáp nhập theo chiều dọc diễn ra nhiều trong lĩnh vực dầu mỏ.

Ví dụ: Công ty Exxol Mobile Coporation là công ty sáp nhập giữa 2 công ty dầu mỏ Exxol và Mobile. Thương vụ này hoàn thành năm 1991. Công ty UCB SA của Bỉ hoạt động trong lĩnh vực hoá dược và sản phẩm thực vật mua lại công ty Celltech Group Plc nghiên cứu thương mại vật lý và sinh học với giá 2.7 tỷ USD (Celltech Group plc Company Profile)

- M&A tổ hợp (hay M&A hỗn hợp): là hình thức sáp nhập giữa các công ty kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau. Mục tiêu của những vụ sáp nhập như vậy là đa dạng hóa, và chúng thường thu hút sự chú ý của những công ty có lượng tiền mặt lớn. Có hai hình thức M&A tổ hợp, đó là tổ hợp thuần túy và tổ hợp phức hợp. Tổ hợp thuần túy là khi hai công ty hoàn toàn không có cái gì chung, còn tổ hợp phức hợp là tổ hợp giữa hai công ty có động cơ mở rộng sản phẩm hoặc mở rộng thị trường.

Ví dụ: Công ty General Electric của Mỹ hoạt động trong lĩnh vực năng lượng, phân phối và máy biến thế đặc biệt mua lại công ty Amersham Plc của Anh hoạt động trong lĩnh vực các sản phẩm sinh học, sản phẩm chẩn đoán loại trừ với giá 9.6 tỷ USD, thương vụ này kết thúc vào 8/4/2004.

8.2.2 Theo cách thức tài trợ

- M&A mua lại: là hình thức M&A trong đó một công ty mua một công ty khác. Hoạt động mua này được thực hiện bằng tiền mặt hoặc bằng việc phát hành một số công cụ nợ. Doanh thu từ hoạt động này sẽ bị đánh thuế.

Doanh nghiệp mua lại thường ưa chuộng hình thức mua lại này vì họ có lợi về thuế. Những tài sản được mua được hạch toán thành giá mua thực tế, và chênh lệch giữa giá trị sổ sách với giá mua tài sản sẽ được khấu hao hàng năm, làm giảm số thuế phải nộp của công ty mua lại.

- M&A hợp nhất: Với hình thức này, một công ty mới hoàn toàn được ra đời, và cả hai công ty đều được mua bởi công ty mới hình thành, điều kiện về thuế giống như trong trường hợp M&A mua lại.

7.1.1. Theo thiện chí của các bên

Theo thiện chí của các bên, hoạt động M&A có thể chia thành "M&A thân thiện" hoặc "M&A thù địch".

Hoạt động mua lại được tiến hành bằng cách trả bằng tiền mặt hoặc mua lại chứng khoán của công ty hoặc cả hai cách này. Mua lại có thể vừa được tiến hành theo cách thân thiện, vừa được tiến hành theo cách thù địch. Hoạt động "mua lại thân thiện" xảy ra khi doanh nghiệp bị mua lại thể hiện sự sẵn sàng đồng ý với thỏa thuận mua lại của doanh nghiệp nhận mua lại, trong khi "mua lại mang tính thù địch" thì không có được sự đồng ý của công ty bị mua lại mà hoạt động này do bên công ty nhận mua lại chủ động mua một lượng lớn cổ phiếu từ công ty bị mua lại với mục tiêu nắm phần lớn số cổ phần của công ty đó. Trong cả hai trường hợp, công ty mua lại thường trả một giá cao hơn so với giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty mục tiêu để lôi kéo các cổ đông bán cổ phiếu ra. Ví dụ, công ty News Corp.'s trả cho công ty Dow Jones với mức giá cao hơn 65% so với giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty này để mua lại nó.

8.3 Các phương pháp tiến hành hoạt động M&A

Có một số cách khác nhau để tiến hành hoạt động mua lại và sáp nhập. Đó là Bán công ty con (doing an outright sell-off), Chào bán cổ phần ra công chúng (doing

an equity carve-out), Phân bổ cổ phiếu cho công ty con (spinning off a unit to existing shareholders) và Phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực (issuing tracking stock). Mỗi cách lại có ưu điểm và nhược điểm khác nhau cho công ty và các nhà đầu tư. Tất cả các phương pháp này đều phức tạp.

8.4.1 Bán công ty con (Sell-off)

Hình thức này được biết đến như một hình thức chia tách doanh nghiệp (divestiture), là một hình thức bán toàn bộ một công ty con. Thông thường, sell-offs được thực hiện vì công ty con không phù hợp với chiến lược cốt lõi của công ty mẹ. Thị trường có thể đánh giá thấp toàn bộ doanh nghiệp khi sở hữu công ty con vì thiếu xung lực giữa công ty mẹ và công ty con. Kết quả là hội đồng quản trị và ban quản lý quyết định công ty con đó nên được bán cho một doanh nghiệp khác.

Bên cạnh việc loại bỏ đi một công ty con không đem lại lợi ích cho mình, thì hình thức bán công ty con còn giúp tăng tiền mặt cho công ty để công ty sử dụng vào việc trả nợ. Cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990, nhiều doanh nghiệp lớn đã vay tiền để tài trợ cho hoạt động mua lại. Sau đó, khi mua doanh nghiệp xong, họ có thể bán một số công ty con khác để thu tiền trả cho khoản nợ đó. Phương pháp này gọi là phương pháp "đột kích", nó có tác dụng nếu doanh nghiệp cuối cùng có giá trị lớn hơn doanh nghiệp ban đầu, nếu không thì thương vụ thất bại.

Hai trường hợp đặc biệt của hoạt động bán công ty con là Management Buy-Out (MBO) và Management Buy-In (MBI). MBO là hình thức mua lại trong đó các nhà quản lý hoặc quản trị của một công ty mua quyền kiểm soát một công ty khác từ những cổ đông cũ của nó. MBI là hình thức một nhóm các nhà đầu tư bên ngoài công ty mua một lượng cổ phiếu đủ để kiểm soát công ty và vẫn giữ bộ máy quản trị cũ.

8.4.2 Chào bán cổ phần ra công chúng (Equity carve-out)

Ngày càng có nhiều công ty sử dụng phương pháp chào bán cổ phần ra công chúng để tăng giá trị cho cổ đông. Một công ty mẹ đưa một công ty con ra công chúng bằng việc chào bán cổ phần lần đầu (IPO), hoạt động này phần nào tương tự như hoạt động bán công ty con. Một công ty mới niêm yết sẽ được tạo ra, nhưng công ty mẹ vẫn giữ một quyền kiểm soát nhất định trong công ty còn dù nó đã được bán.

Chào bán cổ phần ra công chúng là một chiến lược mở đường mà công ty mẹ có thể thực hiện khi một trong các công ty con tăng trưởng nhanh và có nhiều giá trị hơn những doanh nghiệp khác mà công ty mẹ sở hữu. Chào bán cổ phần ra công chúng mang lại tiền mặt cho công ty do cổ phần trong công ty con được bán ra công chúng, nhưng việc đó vừa giải phóng giá trị của công ty con vừa tăng cường giá trị cho cổ đông của công ty mẹ.

Một thực thể pháp lý mới tạo ra sau khi bán cổ phần ra công chúng sẽ được điều hành bởi một hội đồng quản trị riêng, nhưng hầu hết với các lần chào bán cổ phần ra công chúng thì công ty mẹ vẫn duy trì quyền điều hành nhất định. Trong trường hợp này, một giám đốc trong ban quản trị của doanh nghiệp có thể sẽ tách ra. Vì công ty mẹ vẫn nắm một quyền kiểm soát nhất định nghĩa là cả hai doanh nghiệp sẽ có chung cổ đông, mối liên kết giữa hai doanh nghiệp này là khá chặt chẽ.

Như đã nói, đôi khi các công ty bán cổ phần của công ty con ra công chúng không phải vì nó làm việc tốt, mà vì nó là một gánh nặng. Đây là một xu hướng không mang lại kết quả tốt, đặc biệt nếu một công ty con bị bán ra đang có những khoản nợ lớn, hay đang có vấn đề khi nó vẫn đang là một phần của công ty mẹ và thiếu một báo cáo về tăng trưởng doanh số và lợi nhuận.

Carve-out cũng tạo ra những bất đồng không đáng có giữa công ty mẹ và công ty con. Vấn đề này xảy ra khi các nhà quản lý của công ty bị bán ra phải tính trách nhiệm với cổ đông đại chúng cũng như các chủ sở hữu của công ty mẹ. Điều này làm giảm lòng trung thành của họ.

8.4.3 Phân bổ cổ phiếu cho công ty con (Spinoffs)

Hoạt động này xuất hiện khi một công ty con trở thành một thực thể độc lập. Công ty mẹ phân bổ cổ phần của công ty con cho các cổ đông của họ thông qua việc phân chia cổ phiếu. Vì giao dịch này là một giao dịch phân chia cổ phiếu nêu không thu được tiền mặt. Vì thế, spinoffs không được khuyến khích sử dụng khi công ty cần tài trợ để tăng trưởng hoặc thực hiện giao dịch. Công ty con trở thành một thực thể pháp lý độc lập với bộ máy quản lý và quản trị riêng.

Giống như hình thức chào bán cổ phần ra công chúng, phân bổ cổ phiếu thường hay được sử dụng với một công ty con hoạt động tốt. Trong hầu hết các trường hợp, spinoffs tiết lộ giá trị của cổ đông giấu mặt. Đối với công ty mẹ, việc này làm tăng thêm hiệu quả quản lý, nhưng với công ty được phân bổ cổ phiếu, thì hoạt động quản lý cần phải cạnh tranh với sự chú ý và nguồn vốn của công ty mẹ. Khi công ty này trở thành độc lập thì các nhà quản lý có thể tìm những cơ hội mới.

Tuy nhiên, các nhà đầu tư nên thận trọng với những công ty con bị công ty mẹ tách ra để từ bỏ trách nhiệm pháp lý hoặc giảm nợ. Một khi các cổ phiếu chia tách được phát hành cho cổ đông của công ty mẹ, một số cổ đông có thể bị xúi giục chỉ trích những cổ phần này trên thị trường làm giảm giá trị cổ phần của công ty.

8.4.4 Phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực (Tracking stock)

Đây là một loại cổ phiếu đặc biệt được phát hành bởi một công ty đại chúng để định giá một lĩnh vực hoạt động của công ty. Cổ phiếu cho phép những lĩnh vực khác nhau của công ty có thể được định giá khác nhau thông qua nhà đầu tư.

Giả sử một công ty có tốc độ tăng trưởng chậm đang giao dịch ở tỉ lệ P/E thấp (giá cổ phiếu/thu nhập của cổ phiếu đó) bỗng nhiên trở thành một công ty tăng trưởng nhanh. Công ty có thể phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực và thị trường sẽ định giá hoạt động kinh doanh mới tăng trưởng này của công ty một cách riêng biệt với hoạt động kinh doanh cũ và tại một mức P/E cao hơn nhiều.

Tại sao một doanh nghiệp chọn cách phát hành cổ phiếu cho lĩnh vực kinh doanh đang tăng trưởng thay vì chia tách cổ phiếu hay phát hành cổ phiếu ra công chúng? Khi một công ty muốn duy trì quyền kiểm soát công ty con; thì hai hoạt động kinh doanh có thể cùng tiếp tục duy trì để có được xung lực và chia sẻ hoạt động marketing, quản lý, nơi làm việc v.v… Cuối cùng và cũng quan trọng nhất là nếu chia cổ phiếu theo lĩnh vực làm tăng giá trị của công ty thì công ty mẹ có thể sử dụng cổ phiếu lĩnh vực để thực hiện hoạt động mua lại.

Tuy nhiên các cổ đông cần nhớ rằng cổ phiếu phân chia theo lĩnh vực được xếp hạng B, nghĩa là chúng không cho phép cổ đông có quyền biểu quyết như những loại cổ phiếu thường khác. Mỗi cổ phần của cổ phiếu lĩnh vực có thể có chỉ một nửa hoặc một phần tư quyền biểu quyết. Trong rất ít các trường hợp khác thì người nắm giữ cổ phiếu lĩnh vực còn không có bất kỳ quyền biểu quyết nào.

8.4 Lợi ích đối với doanh nghiệp (công ty) khi thực hiện M&A

8.4.1 Kế hoạch đầu tư được tiến hành nhanh chóng

Khi xây dựng doanh nghiệp theo cách mua lại, một công ty có thể nhanh chóng xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh của nó tại thị trường mục tiêu nước ngoài. Khi công ty ô tô Daimler-Benz của Đức quyết định cần có hiện diện lớn hơn ở thị trường ô tô Mỹ, nó đã không mở rộng bằng cách xây dựng các nhà máy ở đó, vì việc này có thể mất hàng năm. Thay vào đó, Daimler-Benz chọn cách mua lại một công ty ô tô đứng thứ ba của Mỹ, Chrysler, và sáp nhập hoạt động của hai công ty này lại, hình

thành lên công ty DaimlerCrysler. Khi nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Telefonia của Tây Ban Nha muốn thành lập cơ sở cung cấp dịch vụ của nó tại Châu Mỹ Latin, nó đã thực hiện một loạt các thương vụ mua lại các công ty viễn thông tại Brazil và Argentina. Trong những trường hợp này, các công ty đã tiến hành hoạt động mua lại vì họ thấy rằng đây là cách nhanh nhất để thiết lập hiện diện đủ lớn của mình tại một thị trường mục tiêu.

8.4.2 Loại bỏ các đối thủ cạnh tranh

Trong rất nhiều trường hợp, các doanh nghiệp thực hiện việc mua lại để thâu tóm các đối thủ cạnh tranh. Sự cần thiết của việc thâu tóm này càng thể hiện rõ ở những thị trường đang toàn cầu hóa một cách nhanh chóng, ví dụ như ngành viễn thông, ngành vừa bãi bỏ các quy định hạn chế đầu tư ở trong nước và vừa có các quy định tự do hóa cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, đã giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng hơn nhiều khi thâm nhập thị trường nước ngoài thông qua hoạt động mua lại. Người ta có thể thấy làn sóng mua lại tập trung rất rõ nét ở những thị trường như thế này vì các doanh nghiệp đua nhau vươn ra thị trường toàn cầu. Ví dụ, việc thay đổi các quy định trong ngành viễn thông đã bùng nổ hiện tượng đầu tư quá tải, các doanh nghiệp tham gia thị trường mới thông qua hoạt động mua lại để thiết lập một hiện diện trên toàn cầu. Đó là thương vụ mua lại Air Touch Communications của Mỹ với giá 60 tỷ $ của công ty Vodafone của Anh, một thương vụ mua lại lớn nhất từ trước đến nay; hay vụ công ty Deutsche Telekom của Đức mua lại công ty One 2 One của Anh với giá 13 tỷ $; công ty Teleglobe của Canada mua lại công ty Excel Communications của Mỹ với giá 8.4 tỷ $, tất cả những thương vụ này đều diễn ra vào năm 1998 và 1999. Cùng trong thời gian này, công ty Daimler mua lại Chrysler, Ford mua lại Volvo, và Renault mua lại Nissan.

8.4.3 Ít rủi ro hơn so với hoạt động đầu tư mới

Các nhà quản lý có cơ sở để tin rằng mua lại có ít rủi ro hơn là tiến hành hoạt động đầu tư mới. Khi một công ty thực hiện hoạt động mua lại, nó mua toàn bộ các tài sản sẵn có, mà những tài sản này đang tham gia vào hoạt động sản xuất tạo ra dòng doanh thu và lợi nhuận đã được xác định. Ngược lại, dòng doanh thu và lợi nhuận mà hoạt động đầu tư mới mang lại có thể không thành hiện thực vì nó vẫn chưa từng tồn tại trong thực tế. Khi một công ty thực hiện hoạt động mua lại ở thị trường nước ngoài, nó không chỉ mua tất cả tài sản cố định ở đó, ví dụ nhà máy, hệ thống phân phối, hệ thống dịch vụ khách hàng v.v… mà nó còn mua cả những giá trị tài sản vô hình bao gồm nhãn hiệu trong nước và kiến thức về môi trường kinh doanh quốc gia của những nhà quản lý ở nước đó. Những kiến thức này có thể giảm những lỗi, rủi ro có thể mắc phải do không hiểu biết về văn hóa nước chủ nhà.

8.4.4 Mang lại xung lực mới cho nhà đầu tư

Xung lực là cụm từ mà người ta thường nhắc đến khi nói đến hoạt động M&A. Xung lực có thể được mô tả bằng một công thức toán học đơn giản là 1+1=4. Điều này thể hiện rằng sự kết hợp của hai doanh nghiệp sẽ mang lại giá trị kết hợp cho cổ đông lớn hơn tổng giá trị hiện có của chúng.

Xung lực là khả năng đặc biệt giúp tăng hiệu quả sử dụng vốn trong một doanh nghiệp mới. Xung lực giúp doanh nghiệp tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí. Những lợi ích mà xung lực mang đến thông qua M&A là:

- Cắt giảm nhân lực: Giống như chúng ta đã biết, M&A đồng nghĩa với mất việc làm. Rất nhiều tiền được tiết kiệm do cắt giảm nhân lực từ bộ phận kế toán, marketing đến các bộ phận khác. Thậm chí những nhân vật như CEO cũng bị cắt giảm cùng với một khoản tiền bồi thường cho họ.

- Lợi thế kinh tế nhờ quy mô: Khi đặt hàng văn phòng phẩm hày sử dụng hệ thống IT mới, thì một công ty lớn hơn sẽ tiết kiệm được nhiều chi phí hơn do đặt hàng số lượng lớn hơn. Chuyện tương tự cũng xảy ra khi công ty mua máy móc hoặc các thiết bị, nguyên vật liệu khác, họ có khả năng lớn hơn khi thỏa thuận mua bán với nhà cung cấp do họ đặt hàng với số lượng lớn.

- Mua được công nghệ mới: Để duy trì năng lực cạnh tranh, một công ty cần đi đầu về công nghệ và ứng dụng công nghệ trong kinh doanh. Mua lại một công ty nhỏ hơn có công nghệ tiên tiến giúp cho công ty củng cố và duy trì lợi thế cạnh tranh của mình.

- Thúc đẩy tiếp cận thị trường và khẳng định vị thế trong ngành. Công ty mua công ty để tiếp cận các thị trường mới tăng doanh thu và lợi nhuận. M&A có thể giúp các công ty mở rộng hệ thống marketing và phân phối của họ, mang lại cho họ nhiều cơ hội kinh doanh. Hoạt động M&A cũng có thể giúp các công ty tăng cường vị thế của họ trong hoạt động đầu tư vì một công ty lớn thường dễ dàng hơn trong việc huy động vốn so với các công ty nhỏ.

Mặc dù đây là những xung lực mà một hoạt động M&A có thể mang lại cho các công ty nhưng không có nghĩa là sức mạnh ấy sẽ chắc chắn có ngay sau khi thương vụ hoàn thành. Trong rất nhiều trường hợp, một cộng một lại nhỏ hơn hai. Đáng buồn là nhiều khi xung lực chỉ có trong trí tưởng tượng của các nhà điều hành. Khi không tạo ra được giá trị, các CEO và các ngân hàng đầu tư – những người có được nhiều lợi ích nhất từ thương vụ – cố gắng tô vẽ và thổi phòng lên giá trị của hoạt động M&A. Tuy nhiên, rốt cuộc thì thị trường chính là chiếc cân công bằng nhất đánh giá xung lực này của các doanh nghiệp và thường thì giá trị đó bị giảm đi. Để khắc phục vấn đề này, các doanh nghiệp cần thận trọng khi định giá thương vụ.

8.5 Nguyên nhân thất bại của một số thương vụ M&A trên thế giới

Dù đem lại nhiều lợi ích cho chủ đầu tư như được tiến hành nhanh hơn, ít rủi ro hơn so với hình thức đầu tư mới, loại bỏ được các đối thủ cạnh tranh và đem lại cho chủ đầu tư một xung lực nhưng cũng có rất nhiều trường hợp M&A đã thất bại. Ví dụ, một nghiên cứu của Văn phòng tư vấn quản lý Mercer về 150 vụ mua lại có trị giá lớn hơn 500 triệu $ đã được tiến hành từ tháng 1 năm 1990 đến tháng 7 năm 1998. Nghiên cứu này kết luận rằng 50% trong số những vụ sáp nhập đó đã khiến giá trị cổ phần sụt giảm, trong khi chỉ có 33% làm tăng lợi nhuận cho công ty. Chỉ 17% trong số đó được đánh giá là thành công. Tương tự như vậy, một nghiên cứu khác do công ty KPMG, một công ty về tư vấn kế toán và quản lý, thực hiện, đã nghiên cứu trên 700 vụ mua lại lớn từ năm 1996 đến 1998. Nghiên cứu này cho thấy rằng trong khi 30% số vụ mua lại thực sự tạo ra giá trị cho công ty mua lại, thì 31% lại làm cho các công ty đó mất đi giá trị, số còn lại có tác động rất nhỏ đến giá trị của công ty. Một nghiên cứu tương tự khác được tiến hành bởi công ty McKenzie&Co. Cũng đã chỉ ra rằng khoảng 70% những vụ mua lại và sáp nhập đã bị thất bại trong việc đạt được doanh thu kỳ vọng cho cả hai bên. Ở một nghiên cứu khác về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty bị mua lại sau thương vụ, nhà kinh tế học David Ravenscraft và Mike Scherer cũng kết luận rằng nhìn chung lợi nhuận và thị phần của các công ty bị mua lại đã giảm đi vì hoạt động này. Họ cũng ghi chú rằng một số ít (nhưng vẫn đáng được ghi nhận) các công ty vì đã gặp phải những khó khăn nhất định trước khi thương vụ xảy ra và cuối cùng đã bị các công ty khác mua lại. Các bằng chứng của Ravenscraft và Scherer cho thấy rất nhiều vụ mua lại đã phá hủy thay vì tạo ra giá trị cho các công ty.

8.5.1 Do doanh nghiệp mua lại trả giá quá cao (định giá tài sản mua lại quá cao)

Những doanh nghiệp mua lại thường trả giá quá cao cho những tài sản của doanh nghiệp bị mua lại. Giá của một doanh nghiệp nào đó có thể bị đẩy lên cao nếu có nhiều hơn một công ty có ý định mua nó, đây là tình huống thường xuyên xảy ra. Thêm vào đó, hội đồng quản trị của doanh nghiệp mua lại thường kỳ vọng vào giá trị mà họ có thể thu được trong tương lai thông qua việc mua lại này, vì thế họ sẵn sàng trả một giá quá hời so với mức vốn hóa thị trường của doanh nghiệp bị mua lại. Tình huống này gọi là "Lý thuyết tham vọng" giải thích tại sao các vụ mua lại bị thất bại. Lý thuyết tham vọng cho rằng những nhà quản lý hàng đầu thường đánh giá quá cao khả năng của họ trong việc tạo ra giá trị từ những thương vụ mua lại, cơ bản là vì leo lên đến tốp những người dẫn đầu của một doanh nghiệp đã khiến họ thổi phòng lên khả năng của chính mình. Ví dụ, Daimler mua lại Chrysler năm 1998 với giá 40 tỷ USD, cái giá cao hơn 40% so với giá trị thị trường của Chrysler trước khi thương vụ xảy ra. Daimler trả cao như vậy là do họ nghĩ rằng họ có thể sử dụng Chrysler để tăng thị phần tại Mỹ. Cũng trong thời gian đó, ban quản trị của Daimler công bố một thông tin táo bạo rằng việc kết hợp hoạt động của hai công ty có thể tạo ra một xung lực. Các chuyên gia tin rằng họ có thể thu được lợi ích kinh tế lớn nhờ quy mô do có mặt ở khắp nơi trên thế giới, giảm chi phí đối với hoạt động ở Đức và Mỹ, gia tăng lợi nhuận của cả tập đoàn. Có thể thấy rằng, hội đồng quản trị của Daimler đã kỳ vọng quá mức về nhu cầu trong tương lai về thị trường ô tô Mỹ và về các cơ hội tạo ra giá trị từ xung lực. Daimler mua Chrysler vào giai đoạn cuối vào thời kỳ bùng nổ thị trường kinh doanh ô tô Mỹ đã diễn ra trong nhiều năm và trả một giá quá hời cho Chrysler ngay trước khi thị trường ô tô sụt giảm.

8.5.2 Do xung đột văn hóa

Rất nhiều vụ mua lại thất bại vì có sự xung đột văn hóa giữa doanh nghiệp mua lại và bị mua lại. Sau một vụ mua lại, rất nhiều công ty bị mua lại đã tiêu tốn quá nhiều cho hoạt động quản lý có lẽ vì người lao động của họ không thích cách làm việc của công ty mua lại. Điều này đã xảy ra đối với DaimlerChrysler; rất nhiều các nhà quản lý cấp cao rời bỏ Chrysler trong năm đầu tiên sau khi sáp nhập. Rõ ràng là các chuyên gia của Chrysler không thích thú gì khi quyền quyết định chủ yếu lại thuộc về các nhà quản lý của công ty Daimler Đức, trong khi những người Đức thì tức giận vì các nhà quản lý người Mỹ ở Chrysler mất gấp 2 đến 3 lần thời gian để giải quyết một công việc tương tự ở Đức. Sự khác biệt về văn hóa này đã tạo ra nhiều áp lực, khiến cho việc quản lý doanh nghiệp bị hao tốn nhiều sức lực tại Chrysler. Mất đi các tài năng và chuyên gia quản lý có thể gây hại nghiêm trọng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị mua lại. Hậu quả này đặc biệt còn nghiêm trọng hơn trong kinh doanh quốc tế, nơi mà việc quản lý doanh nghiệp bị mua lại trở nên rất khó khăn khi rất khó có thể thay đổi suy nghĩ địa phương.

8.5.3 Gặp nhiều trở ngại và thời gian để liên kết hoạt động của hai công ty bị kéo dài

Thứ ba, rất nhiều vụ mua lại bị thất bại vì nỗ lực để liên kết hoạt động của các công ty mua lại và bị mua lại thường gặp nhiều trở ngại và tốn nhiều thời gian hơn dự định. Sự khác nhau trong triết lý sống và văn hóa công ty có thể làm chậm lại quá trình liên kết hoạt động. Sự khác nhau về văn hóa quốc gia có thể làm vấn đề trầm trọng thêm. Tranh luận giữa những người quản lý bảo thủ cũng làm cho quá trình liên kết trở nên phức tạp. Một lần nữa, những điều này cũng thể hiện trong công ty DaimlerChrysler, nơi mà kế hoạch lớn lao về hợp nhất hoạt động giữa hai công ty bị

sa vào vũng lầy vì những cuộc họp triền miên không bao giờ dứt và vì một lý do rất đơn giản khác là thời gian làm việc sáu giờ một ngày khác nhau giữa Detroit và Đức. Tại thời điểm kế hoạch hợp nhất đã được thông qua, Chrysler đã tiêu tốn rất nhiều tiền, và những nhà quản lý Daimler người Đức bỗng nhiên có trong tay toàn là những rủi ro.

8.5.4 Do chưa tính toán kỹ trước khi quyết định M&A

Sự thất bại của rất nhiều vụ mua lại là do không tính toán đầy đủ trước khi tiến hành thương vụ. Rất nhiều doanh nghiệp quyết định mua doanh nghiệp khác mà không phân tích kỹ lưỡng lợi nhuận và chi phí trong tương lai. Họ thường rất nóng vội thực hiệu việc mua lại, có lẽ vì họ sợ những đối thủ cạnh tranh khác sẽ nhảy vào lấy mất phần của họ. Tuy nhiên, sau khi thương vụ kết thúc, rất nhiều doanh nghiệp mua lại nhận ra rằng thay vì mua một công ty đang ăn nên làm ra, họ đã mua phải một tổ chức đầy những khiếm khuyết. Điều này lại càng dễ xảy ra đối với những vụ mua lại qua biên giới vì doanh nghiệp mua lại có thể không có những hiểu biết đầy đủ về văn hóa đất nước và hệ thống kinh doanh của doanh nghiệp mục tiêu.

8.5.5 Giảm khả năng thất bại

Những vấn đề này có thể khắc phục được nếu doanh nghiệp cẩn thận với chiến lược mua lại của họ. Xem xét kỹ lưỡng doanh nghiệp nước ngoài mà họ định mua lại, bao gồm kiểm toán chi tiết hoạt động, khả năng tài chính, và văn hóa quản lý của công ty đó, có thể giúp công ty mua lại chắc chắn rằng (1) không phải trả quá nhiều tiền cho doanh nghiệp bị mua lại, (2) không bị động trước những điều bất ngờ khó chịu có thể gặp phải sau khi mua lại, và (3) mua lại một doanh nghiệp có văn hóa công ty không trái ngược với văn hóa công ty mình. Một điều cũng quan trọng không kém đối với doanh nghiệp mua lại là giảm bớt tất cả những phiền toái có thể gặp phải trong việc quản lý doanh nghiệp bị mua lại. Cuối cùng, các nhà quản lý cần

nhanh chóng đưa ra kế hoạch hợp nhất hoạt động của hai công ty và thực hiện nó ngay sau thương vụ. Một số người trong công ty của hai bên thậm chí còn cố gắng trì hoãn hoặc không thực hiện bất cứ nỗ lực hợp nhất nào, đặc biệt khi quyền lực tuyển dụng hoặc quản lý của họ bị mất đi, và các nhà quản lý nên có một kế hoạch để đối phó với trở ngại đó trước khi nó gia tăng.

8.6 Khi nào nên lựa chọn M&A thay cho đầu tư mới

Lựa chọn giữa đầu tư mới hay mua lại không phải là một lựa chọn dễ dàng. Cả hai phương thức này đều có lợi thế và bất lợi riêng của nó. Nhìn chung, chọn phương thức nào tùy thuộc vào hoàn cảnh mà mỗi doanh nghiệp gặp phải. Nếu doanh nghiệp đang muốn gia nhập một thị trường mà ở đó đã có một doanh nghiệp khác đang hoạt động tốt, và các đối thủ cạnh tranh khác trên thế giới cũng đang muốn gia nhập thị trường này, thì doanh nghiệp đó nên thực hiện hoạt động mua lại. Trong hoàn cảnh này, hình thức đầu tư mới sẽ mất nhiều thời gian hơn để thiết lập một cơ sở sản xuất kinh doanh đủ lớn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp dự định tiến hành hoạt động mua lại, thì hội đồng quản trị cần phải hiểu rõ những rủi ro phát sinh cùng với hoạt động này như đã thảo luận ở trên và cân nhắc chúng khi quyết định chọn mua công ty nào. Có lẽ thâm nhập bằng phương thức đầu tư mới chậm mà chắc, còn hơn là chọn phương thức mua lại nhanh nhưng lại nhiều rủi ro.

Nếu doanh nghiệp đang cân nhắc nên còn phương thức nào để thâm nhập một thị trường nước ngoài mà ở đó không chọn được đối tác nào để họ mua lại, thì cách duy nhất là chọn hình thức đầu tư mới. Thậm chí khi có một đối tác như vậy ở nước ngoài đi chăng nữa thì doanh nghiệp vẫn nên chọn đầu tư mới nếu như lợi thế so sánh của công ty dựa trên cơ sở chuyển giao các kiến thức, kỹ năng, quy trình và văn hóa công ty của nó cho công ty con. Những giá trị dựa trên nền tảng tri thức như kỹ năng và văn hóa công ty là những thứ rất khó chuyển giao và chuyển hóa thì sẽ dễ

dàng hơn khi áp dụng vào một công ty mới, thay vì áp dụng vào công ty bị mua lại, nơi mà doanh nghiệp phải vượt qua trở ngại khi thiết lập quy trình hoạt động và văn hóa công ty ở đây. Do đó, như ví dụ đã đề cập ở phần trước, những doanh nghiệp như McDonald và Lincoln Electric ưa chuộng phương thức đầu tư mới hơn khi gia nhập thị trường nước ngoài.

8.7 Tổng hợp các nghiên cứu về M&A qua biên giới

Xuất bản năm 2004, (Shimizu, A. Hitt, Vaidyanath, & Pisano, 2004) đã tổng hợp các nghiên cứu trước đó về M&A qua biên giới và chỉ ra những lỗ hổng trong lý thuyết về M&A cần được tiếp tục hoàn thiện. Các tác giả đã chia các nghiên cứu về Mua lại và sáp nhập qua biên giới làm ba nhóm: nhóm 1 coi M&A qua biên giới như một phương thức gia nhập thị trường nước ngoài, nhóm 2 coi hoạt động này như là một quá trình học hỏi năng động văn hóa của nước ngoài, nhóm 3 coi đây là một chiến lược tạo ra giá trị. (Shimizu, A. Hitt, Vaidyanath, & Pisano, 2004) cũng chỉ ra năm lĩnh vực nghiên cứu quan trọng mà các nghiên cứu trước đó chưa đề cập đến và đây cũng là định hướng cho những nghiên cứu về M&A qua biên giới về sau.

8.8.1 Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới như một phương thức gia nhập thị trường

Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới như một hình thức gia nhập thị trường nước ngoài có thể kể đến là nghiên cứu của Andersen, 1997; Brouthers & Brouther, 2000; Harzing, 2002; Kogut và Singh, 1988. Nhìn chung, việc lựa chọn phương thức thâm nhập thay đổi trên cơ sở gắn với quyền sở hữu (ví dụ: đầu tư mới, mua lại, liên doanh), hoặc không gắn với quyền sở hữu (như xuất khẩu, liên minh) (Theo Delios và Beamish, 1999; Nakos và Brouthers, 2002; Pan và Tse, 2000).

Phương thức đầu tư mới bao gồm việc thiết lập một công ty con thuộc sở hữu toàn bộ của công ty mẹ ở một thị trường mới. Phương thức này giúp công ty mẹ có quyền

kiểm soát cao nhất đối với các nguồn lực và tri thức ở bên ngoài nhưng cũng là phương thức tốn kém nhất (Hennart và Park, 1994). Các chị phí này bao gồm cả chi phí thiết lập cơ sở sản xuất kinh doanh, và gồm cả những chi phí để xây dựng mối liên hệ và mạng lưới với nhà cung cấp, nhà phân phối, chính quyền địa phương, tạo điều kiện hoạt động hiệu quả cho môi trường mới (Anderson et al., 1997)

Mua một doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động cho phép công ty mua lại có được những nguồn lực sẵn có của nó như tri thức, công nghệ, nhân lực, và có thể tiếp cận thị trường mục tiêu của địa phương. M&A qua biên giới cũng cho nhà đầu tư quyền kiểm soát rất lớn đối với tài sản, mặc dù ít hơn so với đầu tư mới nhưng lớn hơn so với liên minh quốc tế (Newburry và Zeira, 1997). M&A có thể tạo ra các giao dịch bên trong công ty để giảm hoặc tránh chi phí giao dịch.

Liên minh quốc tế tạo ra khả năng thâm nhập vào những nguồn lực quan trọng, cùng với cơ hội để chia sẻ chi phí và rủi ro khi thâm nhập một thị trường nước ngoài mới. Vì vậy, khi thành lập liên minh, chi phí và rủi ro của doanh nghiệp giảm đi so với các phương thức thâm nhập kèm theo quyền sở hữu khác. Tuy vậy, liên minh không cho phép chủ đầu tư có nhiều quyền kiểm soát đối với doanh nghiệp hợp tác với họ và tốn nhiều chi phí giao dịch quan trọng (liên kết và hợp tác) để thu được lợi ích.

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng doanh nghiệp chọn phương thức M&A qua biên giới để thâm nhập thị trường nước ngoài thường bị ảnh hưởng bởi thứ nhất là các nhân tố ở tầm doanh nghiệp như kinh nghiệm hoạt động đa quốc gia, kinh nghiệm hoạt động ở địa phương, đa dạng hóa sản phẩm, và chiến lược quốc tế; nhóm nhân tố thức hai ở tầm ngành ví dụ như trình độ công nghệ, quảng cáo xúc tiến bán hàng; và nhóm nhân tố thứ ba ở tầm quốc gia như tốc độ tăng trưởng của thị trường nước nhận đầu tư, khác biệt về văn hóa giữa nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, và yếu tố văn

hóa đặc trưng của nước chủ đầu tư (đặc biệt trong vấn đề "né tránh sự bất định" và "rủi ro")

Theo đó, một số nhà nghiên cứu đã chỉ ra rằng đối với các nhân tố ở cấp ngành và quốc gia, ví dụ như tốc độ tăng trưởng nhanh hay chậm, khoảng cách về văn hóa giữa nước chủ đầu tư và nước chủ nhà mà nhỏ (Brouthers & Brouther, 2000), (Hennart và Reddy, 1997), và nếu xu hướng né tránh sự bất định ở nước chủ đầu tư thấp (Kogut và Singh, 1988), thì xu hướng gia nhập thị trường nước ngoài thông qua mua lại sẽ tăng lên. Thêm vào đó, ở mức độ doanh nghiệp, ví dụ như khả năng đa dạng hóa sản phẩm (Wilson, 1980; Brouthers và Brouthers, 2000),, khả năng hoạt động đa quốc gia (Harzing, 2002) và khả năng kinh nghiệm hoạt động địa phương (Barkema and Vermeulen, 1998), quy mô vốn đầu tư(Brouthers và Brouthers, 2000; Kogut và Singh, 1988) , và độ trễ khi gia nhập thị trường nước ngoài (Wilson, 1980) cũng ảnh hưởng cùng chiều đến hoạt động mua lại.

Tuy nhiên, một số học giả đã đưa ra những kết quả nghiên cứu khác nhau khi sử dụng kết hợp các lý thuyết nói trên. Ví dụ, Barkema et al. và Brouther lại thấy rằng đa dạng hóa sản phẩm và kinh nghiệm quốc tế lại có tác động tích cực đến đầu tư mới hơn là mua lại. Một số nhà kinh tế học khác như Kogut và Singh cho rằng những nhân tố tương tự không có ảnh hưởng gì tới sự lựa chọn phương thức thâm nhập.

Từ những nghiên cứu đã kể trên, có thể thấy rằng, tuy xem xét ở cấp độ ngành và quốc gia thì có thể thấy kết quả của những nghiên cứu này chỉ ra rất rõ ràng các mối quan hệ, nhưng ở cấp độ doanh nghiệp thì lại đưa ra các kết quả khác nhau. Ví dụ, khi xem xét về kinh nghiệm quốc tế, các nghiên cứu thường đo bằng tỉ lệ xuất khẩu hoặc bằng số lượng các nước doanh nghiệp đang hoạt động, trong khi chỉ số này thể hiện mối quan hệ với cả đầu tư mới với mua lại và sáp nhập (Brouthers và

Brouthers, 2000; Barkema và Vermeulen, 1998; Kogut và Singh, 1988). Kinh nghiệm hoạt động tại thị trường quốc tế cho thấy là một lợi thế đáng kể đối với các doanh nghiệp đi đầu tư, và do đó ảnh hưởng tới sự lựa chọn phương thức thâm nhập (Beckman và Haunschild, 2002; Agarwal và Ramaswami, 1992; Anderson và Gatignon, 1986). Những lợi thế này là minh chứng cho sự phát triển của quá trình và hệ thống quản lý hoạt động quốc tế. Kinh nghiệm quốc tế của các doanh nghiệp đầu tư có thể giúp họ học hỏi việc kinh doanh và thực tế văn hóa khác nhau ở những nước chủ nhà khác nhau. Kiến thức thu được từ kinh nghiệm đó, ngược lại, sẽ giúp các doanh nghiệp lựa chọn phương thức mua lại phù hợp và phương thức liên kết hiệu quả với doanh nghiệp mục tiêu. Thay vào đó, kinh nghiệm cũng có thể làm tăng khả năng bắt đầu hoặc thiết lập các hoạt động kinh doanh mà không cần đến sự hỗ trợ từ các doanh nghiệp khác. Vì thế, cần có thêm các nghiên cứu về nhân tố kinh nghiệm và ảnh hưởng của nó đến hành vi của doanh nghiệp mua lại. Thêm vào đó, mối liên hệ giữa kinh nghiệm và chiến lược được đo bằng các thước đo tốt hơn. Đặc biệt, chúng ta cần hiểu các doanh nghiệp quốc tế hóa lợi thế về kinh nghiệm và thiết lập quá trình quản lý dựa vào kinh nghiệm này như thế nào.

Thêm vào đó, chúng ta cần có những nghiên cứu để phân tích mối liên hệ giữa tri thức của doanh nghiệp mua lại, khả năng chuyển giao tri thức của doanh nghiệp này ảnh hưởng như thế nào đến phương thức thâm nhập. Như đã đề cập, một số doanh nghiệp với năng lực công nghệ cao hơn có thể ưa chuộng đầu tư mới hơn mua lại (Brouthers and Brouthers, 2000), trong khi đó các doanh nghiệp khác lựa chọn mua lại do họ muốn bảo vệ năng lực riêng của mình từ các đối thủ cạnh tranh tiềm năng ở địa phương. Dựa vào các doanh nghiệp địa phương để kinh doanh đôi khi sẽ gặp những tình huống bất lợi do đối tác địa phương đem lại. Họ có thể hợp tác với đối tác quan trọng ở địa phương để học từ tình huống xấu nhật là tạo ra dối thủ cạnh tranh mới bên ngoài thị trường địa phương. Từ đó, khi gia nhập thị trường nước

ngoài với chi phí giao dịch cao, doanh nghiệp thường ưa chuộng hình thức đầu tư có góp vốn hơn (Brouthers, 2002; Pan và Tse, 2000).

8.8.2 Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới như là một quá trình học hỏi năng động

Quá trình cân nhắc được mất để ra quyết định tiến hành M&A qua biên giới

Để xác định mục tiêu chính, thỏa thuận, và hoàn thành việc mua lại một cách hiệu quả thì cần một quy trình cân nhắc được mất (due diligence). Quy trình này tương tự với M&A trong nước. Tuy nhiên, nó phức tạp hơn do một số yếu tố (Angwin, 2001). Những yếu tố này bao gồm môi trường thể chế khác nhau giữa hai nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, và hai môi trường văn hóa khác nhau (cả ở cấp độ quốc gia và doanh nghiệp). Các doanh nghiệp thường bị ảnh hưởng bởi một hệ thống văn hóa và xã hội ảnh hưởng nhiều đến quá trình và kết quả của hoạt động M&A qua biên giới. Nhìn chung, những khác biệt về môi trường thể chế có thể dựa trên các quy định, tiêu chuẩn kế toán, hệ thống giá trị... khác nhau. Những khác biệt về văn hóa cấp độ quốc gia là những khác biệt về giá trị cá nhân, phòng tránh rủi ro, chấp nhận sự bất định v.v... trong khi những khác biệt về văn hóa ở cấp độ doanh nghiệp là những khác biệt về quy trình quản lý, cách thức và phương pháp quản lý, hệ thống giao tiếp v.v...

"Cân nhắc được mất là một công việc quan trọng, đánh giá một cách độc lập mục tiêu của mua lại. Cụ thể, nó tập trung vào tài chính, các vấn đề thuế, định giá tài sản, hoạt động, đánh giá hiệu quả kinh doanh, và đảm bảo an toàn cho chủ nợ, tư vấn trong quá trình giao dịch cũng như đội ngũ quản lý của bên mua lại" (Angwin, 2001). Quá trình này cung cấp cho doanh nghiệp mua lại thông tin đầy đủ về lợi ích và rủi ro trong mối tương quan với mục tiêu. M&A qua biên giới đòi hỏi cần đặc biệt chú ý tới những thông tin về tỉ giá hối đoái, thuế địa phương, tiêu chuẩn kế toán

địa phương, quy định về thương mại đối với các nhà đầu tư nước ngoài (cổ tức, phí), rủi ro trong việc hoạt động, tỉ lệ nợ/vốn chủ sở hữu (Kissin và Herrera, 1990)

Quá trình thương thuyết

Sau khi đã lựa chọn doanh nghiệp mục tiêu và hoàn thành quá trình cân nhắc được mất, doanh nghiệp mua lại thường trả cao hơn mức giá mua lại để hoàn tất thương vụ. Do đó, quá trình thương thuyết trở nên quan trọng, có nhiều nghiên cứu về lĩnh vực này, đặc biệt là thương thuyết với hoạt động M&A trong nước.

Các nghiên cứu tìm ra rằng các đối tác mua lại nước ngoài thường trả giá cao hơn khi mua lại các doanh nghiệp Mỹ so với những đối tác mua lại của Mỹ (Harris and Ravenscraft, 1991; Inkpen et al., 2000). Ví dụ, theo nghiên cứu 11.693 thương vụ mua lại liên quan đến công nghệ của Inkpen et al. (2000) , các doanh nghiệp Châu Âu trả mức chênh của giá (premium) cao gấp 3 lần so với doanh nghiệp Mỹ. Tuy vậy, nghiên cứu của Dewenter (1995) lại chỉ ra rằng không có sự khác biệt này. Sử dụng kết hợp cách tiếp cận lý thuyết dựa trên chi phí giao dịch và kinh tế vĩ mô, ông thấy rằng trong khi không có sự khác biệt rõ ràng về chênh lệch giá trong cùng một ngành, nhưng có sự khác biệt này giữa các đối tác mua lại. Nhà đầu tư nước ngoài sẽ trả mức chênh lệch giá cao hơn trong giao dịch thù địch, nhưng sẽ trả giá thấp hơn khi có các đối tác khác cùng mua lại. Do vậy, có sự liên quan chặt chẽ giữa hoạt động thị trường của các đối tác mua lại với đặc điểm riêng của thương vụ.

Quá trình hòa nhập

Quá trình này ảnh hưởng rất lớn tới sự thành công của hầu hết các vụ mua lại, dù là trong nước hay quốc tế (Child et al., 2001). Mặc dù nghiên cứu về quá trình hòa nhập sau M&A đặc biệt là M&A qua biên giới không có nhiều nhưng các tác giả đã có một số phát hiện quan trọng xung quanh chủ đề này. Ba phát hiện chính có thể kể đến là:

Thứ nhất, khác biệt về văn hóa giữa nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư cũng như giữa đối tác mua lại và đối tác bị mua lại là thách thức lớn trong quá trình hòa nhập hậu M&A

Thứ hai, sự thành công của thương vụ mua lại phụ thuộc và quá trình hòa nhập và thiết lập hệ thống kiểm soát.

Thứ ba, các phương thức hòa nhập và hệ thống kiểm soát có thể khác nhau, phụ thuộc vào quốc tịch của đối tác mua lại.

Gợi ý vấn đề nghiên cứu hòa nhập hậu M&A qua biên giới

Hiện nay, các nghiên cứu về hậu hòa nhập không nhiều. Những nghiên cứu này lại chủ yếu tập trung vào các vấn đề liên quan đến nguồn nhân lực, trong đó bao gồm kế hoạch nhân sự, cắt giảm, đào tạo, và thay đổi hệ thông tin. Những vấn đề khác chưa được đề cập đến. Cụ thể, những khác biệt về văn hóa rất được quan tâm nhưng những khác biệt về hệ thống hợp tác quản trị cũng cần được nhắc đến.

8.8.3 Những nghiên cứu coi M&A qua biên giới là một chiến lược tạo giá trị

Có ba nhóm nghiên cứu liên quan tới hậu M&A. Nhóm thứ nhất, như đã nói ở trên, là những nghiên cứu về hòa nhập giữa đối tác mua lại và đối tác bị mua lại. Nhóm thứ hai, phổ biến trong lĩnh vực tài chính, đo lường mức độ giàu có của các cổ đông khi tiến hành M&A. Các nhà nghiên cứu thuộc chủ đề này thường đo lường phản ứng của thị trường chứng khoán khi thương vụ M&A được công bố. Nhóm thứ ba đo lường kết quả kinh doanh hậu M&A, sử dụng thước đo dài hạn hơn giá chứng khoán, bằng cách so sánh với những phương thức thâm nhập khác. Câu hỏi nghiên cứu quan trọng nhất trong phần này là doanh nghiệp mua lại tạo ra giá trị cho cổ đông hay chỉ cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp mục tiêu?

Nền tảng của các lý thuyết về lợi ích của M&A qua biên giới dựa vào giả thuyết là các doanh nghiệp tham gia thị trường nước ngoài để khai thác lợi thế riêng của nó ở các thị trường không hoàn hảo (Buckley và Casson, 1976; Morck và Yeung, 1992;

Wilson, 1980). Các nghiên cứu này đã chỉ ra các lợi thế đó là lợi thế nội bộ hóa, xung lực, và phân tán rủi ro. Bên cạnh mô hình TCE nổi tiếng của Williamson (1975) Nghiên cứu của Morck and Yeung (1992), sử dụng chi phí giao dịch, cho thấy lợi thế về R&D, quảng cáo, và khả năng quản lý của công ty mua lại sẽ có tác động tích cực tới thu nhập tăng thêm của họ.

Tuy vậy, cũng có một số kết quả nghiên cứu mâu thuẫn với kết quả trên. Ví dụ Datta and Puia (1995) lại kết luận rằng M&A qua biên giới tính trung bình không tạo ra giá trị cho cổ đông của doanh nghiệp mua lại, trong khi sự phù hợp về văn hóa lại có tác động tích cực.

Một số nghiên cứu khác lại chỉ ra rằng bên cạnh những nhân tố chính tác động đến sự giàu có của thương vụ, hệ thống thuế của nước nhận đầu tư cũng có ảnh hưởng lớn (Manzon et al.,1994). Cụ thể là đối tác mua lại sẽ có lợi hơn nếu doanh nghiệp mục tiêu của họ đặt ở những nước có thuế cao.

Những nhân tố có thể khiến phá hủy kết quả của thương vụ M&A xuất phát từ những mâu thuẫn trong quản lý, trong đó các nhà quản lý theo đuổi lợi ích riêng của mình hoặc mắc sai lầm trong quá trình đánh giá mục tiêu.

Khi so sánh với các phương thức thâm nhập thị trường khác, M&A qua biên giới và liên doanh được đánh giá là dễ thất bại hơn đầu tư mới vì có những chi phí giao dịch lớn hơn so với đầu tư mới, đặc biệt là chi phí về thương thuyết và hòa nhập (Li and Guisinger 1991).

Các vấn đề nghiên cứu trong tương lai

Điều đầu tiên là phải có thước đo chuẩn về mức độ tạo ra sự giàu có khi thực hiện M&A vì các nghiên cứu trước đây chủ yếu dựa vào kinh tế và tài chính, với lý thuyết chung là lý thuyết về tổ chức và TCE. Những nhân tố liên quan đến chiến lược và xung lực không được đề cập đến cụ thể. Thêm vào đó, hầu hết các nhân tố ở tầm doanh nghiệp thì rất lớn và không phản ánh nguồn lực quan trọng của doanh

nghiệp cũng như năng lực của đối tác mua lại. Do vậy, các nghiên cứu này có thể đúng với các phương thức thâm nhập thị trường nói chung.

8.8.4 Ví dụ về một nghiên cứu cụ thể về M&A qua biên giới

Mục tiêu nghiên cứu của (Isabel & Men´endez-Requejo, 2011) là phân tích ảnh hưởng của môi trường luật pháp và thể chế tới thu nhập của doanh nghiệp mua lại dựa trên cơ sở dữ liệu của 469 thương vụ M&A tại Châu Âu (trong đó 221 vụ qua biên giới và 248 vụ nội địa), với các doanh nghiệp bị mua lại là những doanh nghiệp trên toàn thế giới (40 nước) bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước và tư nhân, trong thời kỳ 2002-2008.

Giá trị gia tăng được đo bằng thu nhập tăng thêm trung bình tích lũy (CAAR cumulative average abnormal return) của cổ đông của doanh nghiệp mua lại xung quanh ngày công bố thương vụ M&A. Sự khác biệt về môi trường luật pháp và thể chế được đo bằng mức độ bảo vệ cổ đông, mức độ bảo vệ tổ chức tín dụng (Djankov, McLiesh, & Sheleifer, 2003), mức độ tự do hóa kinh tế (Moeller, Stulz, & Schlingemann, 2004) (Francis, Hassan, & Sun, 2008) và mức độ vốn hóa trên thị trường chứng khoán (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2007).

Kết quả nghiên cứu này cho thấy các cổ đông của công ty mua lại có được giá trị gia tăng cao hơn với các thương vụ M&A qua biên giới so với các thương vụ tiến hành trong nước. Một môi trường luật pháp và thể chế tại nước chủ đầu tư càng mạnh so với nước nhận đầu tư, thì lợi ích đối với cổ đông của công ty mua lại càng lớn khi thực hiện M&A.

Câu hỏi ôn tập

Câu hỏi 1: Mua lại và sáp nhập là gì? Nêu ví dụ về hoạt động mua lại và sáp nhập?.

Câu hỏi 2: Nêu 2 lý do có thể khiến M&A là phương thức thâm nhập phổ biến hơn tại các nước phát triển so với các nước đang phát triển?

Câu hỏi 3: Phân biệt mua lại và sáp nhập theo Investiopia, Luật cạnh tranh, Stanley, Trần Đình Cung? Mua lại và sáp nhập theo giáo trình này được hiểu như thế nào, ý kiến riêng của bạn ra sao?

Câu hỏi 4: Lấy ví dụ về hoạt động M&A theo chiều dọc, theo chiều ngang và tổ hợp tại Việt Nam. Cho biết mục tiêu của các công ty trong các thương vụ cụ thể này.

Câu hỏi 5: Có các cách tái cấu trúc doanh nghiệp như thế nào trong hoạt động M&A? Các cách thức này phù hợp với những doanh nghiệp có đặc điểm như thế nào? Cho ví dụ.

Câu hỏi 6: Xem các tình huống 1 và 2 ở dưới đây và tự tìm hiểu thêm, hãy cho biết cách thức tiến hành hoạt động M&A ở mỗi tình huống là "thân thiện" hay "thù địch"? Ai là người có lợi trong các thương vụ này? Giải thích.

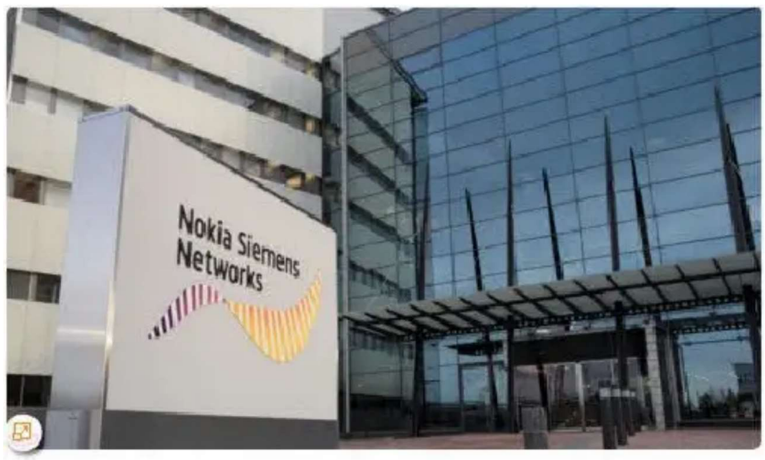
Câu hỏi 5: Từ tình huống 3, hãy phân tích những lợi ích mà các bên liên quan có được sau thương vụ Daiichi Nhật Bản mua lại Bảo Minh –CMG

Tình huống 1:

Nokia Siemens Networks liên hệ mua lại mảng kinh doanh di động của Nortel.

Nhà cung cấp thiết bị Nokia Siemens Networks (NSN) đã liên hệ với đối thủ đã tuyên bố phá sản Nortel Networks để đàm phán mua lại mảng

kinh doanh di động của công ty Canada này.



Theo nguồn tin từ một số người có liên hệ mật thiết với sự việc, NSN đã đưa ra đề nghị mua lại phần lớn bộ phận kinh doanh di động của Nortel và tỏ ý rất quan tâm tới công nghệ không dây LTE của hãng , dự định sẽ thay thế cho công nghệ di động hiện tại trong vài năm tới. Hiện cả hai bên đều từ chối bình luận về vụ mua bán. Tuần trước, một cuộc đấu thầu các công ty con của Nortel đã được tiến hành, thu hút các nhà thầu Avaya và Siemens Enterprise Communications. Tuy nhiên, dư luận cho rằng mức giá mà các nhà thầu trả cho Nortel là không cao.

Như tin đã đưa, Nortel đã đệ đơn xin bảo hộ phá sản hồi đầu năm, nhưng ngay sau đó cũng tuyên bố hãng hy vọng sẽ gượng dậy từ phá sản vào trước thời điểm giữa năm nay. Hãng cho biết, quá trình tái tổ chức sẽ giúp cải thiện vấn đề chi phí và gánh nặng nợ nần và hơn thế có thể đưa Nortel trở thành một hãng mạnh cả về công nghệ và tài chính trong ngành.

Cẩm Thịnh

(Theo Reuters)

Tình huống 2:

Nokia chính thức sáp nhập cùng Siemens

(Dân trí) - Cú bắt tay trị giá gần 25 tỷ euro (tương đương 31,6 tỷ USD) giữa 2 ông lớn của ngành thiết bị viễn thông châu Âu chắc chắn sẽ

đem lại diện mạo mới cho lĩnh vực điện thoại di động thế giới.

Cần phải nói rõ rằng, thương vụ sáp nhập chỉ diễn ra trong phạm vi nghiên cứu và sản xuất điện thoại di động - một phần nhỏ thuộc lĩnh vực hoạt động chính của 2 đại gia chuyên cung cấp thiết bị viễn thông này.

Tạp chí The Wall Street đưa tin, công ty mới sẽ đặt trụ sở tại Phần Lan và không giao dịch thương mại độc lập với tập đoàn.

Theo thỏa thuận, Nokia sẽ chiếm phần lớn số ghế trong Hội đồng quản trị, giám đốc Simon Beresford-Wylie bên phía Nokia là lãnh đạo đứng đầu mặc dù cả Nokia và Siemens đồng sở hữu.

Lợi ích lớn nhất và rõ ràng nhất trong việc hợp tác này là cả 2 công ty sẽ chia sẻ với nhau chi phí Nghiên cứu & Phát triển khổng lồ, dự tính sẽ tiết kiệm được 1,25 tỷ euro (tương đương 1,58 tỷ USD) mỗi năm.

Đại diện của Siemens, công ty viễn thông trụ sở tại Munich, Đức cho biết: trong cuộc chơi này, họ chấp nhận chịu "lép vế" Nokia.

Theo AP

Tình huống 3:

Daiichi mua Bảo Minh – CMG

Tập đoàn Bảo hiểm nhân thọ Daiichi của Nhật Bản đã mua lại toàn bộ cổ phần của Công ty Bảo hiểm nhân thọ Bảo Minh - CMG. Đây là công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên của Nhật Bản hoạt động tại Việt Nam, theo con đường được xem là nhanh nhất và ngắn nhất.

Sau vụ chuyển nhượng toàn bộ Công ty Allianz Vietnam cho Tập đoàn Bảo hiểm QBE của Australia, đây là vụ chuyển nhượng công ty thứ hai trong lĩnh vực bảo hiểm và là vụ chuyển nhượng đầu tiên trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam.

Bảo Minh - CMG là công ty bảo hiểm nhân thọ đứng thứ 5 trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam tính theo doanh thu phí bảo hiểm gộp. Được thành lập năm 1999, Bảo Minh - CMG là liên doanh 50/50 giữa Công ty Bảo hiểm nhân thọ Colonial Mutual Life Assurance Society Limited của Úc và Tổng công ty Cổ phần Bảo Minh.

Trong suốt thời kỳ từ năm 1999 đến khi chuyển nhượng, liên doanh này luôn trong tình trạng lỗ kỹ thuật và xếp hàng cuối cùng trong số 5 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tại thị trường Việt Nam xét theo doanh thu phí

bảo hiểm hàng năm, chiếm thị phần khoảng 5%. Tuy nhiên, nếu xét về tốc độ tăng trưởng của số lượng hợp đồng khai thác mới thì xếp hàng thứ 3 trên thị trường.

Khi lựa chọn giữa một bên phải bắt đầu từ con số không và một bên đã có sẵn thị phần thì Daiichi chọn những gì đã có sẵn. Phần giá trị nhất của Bảo Minh-CMG mà Daiichi quan tâm đó là mạng lưới đại lý, hệ thống 50 văn phòng trên toàn quốc, đội ngũ quản lý, số lượng khách hàng với 100.000 hợp đồng bảo hiểm. Nhân sự ở Bảo Minh-CMG cũng rất tốt. Bên cạnh các thành quả mà công ty đã đạt được, Daiichi cũng tính đến tình hình kinh tế Việt Nam, tiền đề để phát triển về sau. Thời gian đối với Daiichi cũng rất quan trọng và là yếu tố có tác động lớn đến những quyết định của Daiichi trong quá trình đàm phán. Việc chuyển nhượng này phù hợp với chiến lược của Bảo Minh và chiến lược của Tập đoàn Dai-ichi.

Daiichi - đối tác nhận chuyển giao liên doanh bảo hiểm nhân thọ, là một công ty bảo hiểm nhân thọ lớn thứ nhì tại Nhật Bản - nơi có thị trường bảo hiểm nhân thọ lớn thứ hai thế giới. Daiichi cũng là công ty bảo hiểm nhân thọ lớn thứ 6 trên thế giới tính theo doanh thu phí bảo hiểm gộp hàng năm (29 tỷ USD Mỹ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31/3/2006).

Vốn điều lệ của Bảo Minh - CMG là 25 triệu USD nhưng vốn thực góp là 12,2 triệu USD trong đó Bảo Minh góp 6,1 triệu USD. Theo cam kết, ngay sau khi hoàn tất các thủ tục cần thiết, mở tài khoản tại ngân hàng, Daiichi đã chuyển 12,8 triệu đô la Mỹ vào Việt Nam để nâng vốn lên 25 triệu đô la Mỹ như trước đây liên doanh đã xin phép.

Kể từ khi được thành lập vào năm 1902, Daiichi luôn tuân thủ phương châm quản lý mà ở đó khách hàng là trọng tâm. Tại Nhật Bản, Daiichi cung cấp một danh mục dịch vụ tài chính đa dạng, bao gồm bảo hiểm nhân thọ, quỹ hưu trí và quản lý tài sản với một mạng lưới phân phối toàn quốc bao gồm hơn 40 ngàn tư vấn chuyên nghiệp, làm việc toàn thời gian. Tính đến thời điểm tháng 3/2006, Daiichi quản lý khối tài sản lên tới hơn 276 tỷ Đôla Mỹ.

Theo kế hoạch của Daiichi, sau 2 năm kể từ khi liên doanh Daiichi Việt Nam sẽ có lãi và trong vòng năm năm, doanh thu phí bảo hiểm sẽ chiếm thị phần khoảng 10%. Daiichi cũng đang tiếp tục nghiên cứu để mở rộng hoạt động tại những thị trường tiềm năng khác.

Ngay sau khi việc chuyển nhượng được hoàn tất, Công ty được đổi tên thành Công ty bảo hiểm nhân thọ Daiichi Việt Nam và hoàn thiện hoạt động kinh doanh để đáp ứng nhu cầu về bảo hiểm nhân thọ của khách hàng Việt

Nam. Dù chủ sở hữu và tên công ty có thay đổi, mọi quyền lợi, nghĩa vụ của tất cả khách hàng tham gia bảo hiểm với Bảo Minh - CMG hiện nay đều sẽ được thực hiện đúng như đã cam kết trong Hợp đồng bảo hiểm đã ký. Hơn nữa, đối với bảo hiểm, chữ tín và niềm tin vẫn là yếu tố quyết định tới sự sống của công ty bảo hiểm.

Hiện nay Daiichi cũng đã có những bước phát triển đáng ghi nhận. Một năm sau ngày Dai-ichi Life Việt Nam chính thức hoạt động, công ty đã tăng vốn đầu tư từ 25 triệu USD lên 72 triệu đô la Mỹ. Chỉ tính riêng trong năm 2007, Dai-ichi Life Việt Nam đã đạt tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt gần 473 tỷ đồng, đạt tốc độ tăng trưởng trên 28% so với năm 2008. Cuối năm 2009, công ty đã được Bộ Tài chính trao tặng bằng khen vì những đóng góp của công ty cho quá trình phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Công ty hiện đang quản lý hơn 138.000 hợp đồng với hơn 500.000 khách hàng với nhiều sản phẩm và dịch vụ như: bảo hiểm liên kết chung An Thịnh Chu Toàn có mức lãi suất đầu tư cao; mẫu giấy yêu cầu bảo hiểm rút gọn đặc biệt thuận tiện... Hai năm liên tiếp, Dai-ichi Life Việt Nam hoạt động kinh doanh có lãi, hiện đang duy trì mức thanh toán khoảng 900%, là một trong những công ty có mức thanh toán cao nhất thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam.

Nguồn : Lan Hương (2007), Daiichi mua Bảo Minh - CMG: Tại sao lại bán?, www.vneconomy.vn 09:40 (GMT+7) - Thứ Hai, 15/1/2007; http://www.webbaohiem.net/kinh-doanh/, Lâu nhất là hai năm, Daiichi Việt Nam sẽ có lãi; http://www.dai-ichi-life.com.vn/, Dai-ichi Life Việt Nam tăng vốn lên 72 triệu Đô la Mỹ sau 1 năm thành lập công ty, 07/01/2008 lúc 12:10 PM; http://phapluattp.vn, Dai-ichi Life Việt Nam nhận bằng khen của Bộ Tài chính, 29/12/2009 - 12:04 AM

Câu hỏi 8: Thảo luận theo 2 nhóm những lý do có thể khiến một nhà đầu tư ưa chuộng hình thức M&A hơn là đầu tư mới và ngược lại.

Câu hỏi 9: Thảo luận:

Một TNC chuyên về sản xuất giày muốn đầu tư vào nước bạn. TNC này tìm cách làm tăng năng lực sản xuất thông qua việc mở một nhà máy tại đây; công ty dự

định xuất khẩu một phần sản lượng của nhà máy này sang thị trường các nước phát triển, phần còn lại sẽ được bán trên thị trường của nước chủ nhà.

Tìm những luận điểm có thể để ủng hộ (nhóm 1) và phản đối (nhóm 2) việc lựa chọn đầu tư mới thay vì M&A, từ quan điểm của nước chủ nhà.

Tìm những luận điểm tương tự từ quan điểm của TNC (nhóm 3 ủng hộ đầu tư mới và nhóm 4 ủng hộ M&A).

Cuối cùng, thảo luận về luận điểm của các nhóm như sau: nhóm 1 với nhóm 4 và nhóm 2 với nhóm 4. Mục đích của mỗi nhóm là thuyết phục nhóm khác rằng đầu tư theo phương thức của mình là lựa chọn có lợi.

Câu hỏi 10: Bài tập thực hành*over* liều mình tìm kiếm đối tác

MG Rover là một công ty nhỏ trong ngành ô tô toàn cầu. Là một hậu duệ thời suy tàn của hai đế chế ô tô của Anh là Rover và MG, công ty MG Rover đã tách ra khỏi tập đoàn BMV năm 2000, nó được bán cho một nhóm các nhà đầu tư Anh với giá chỉ 10 triệu Euro. BMV đã mua công ty mẹ của công ty này chỉ vài năm trước đó, với mục đích ban đầu là tăng giá trị nhãn hiệu Land Rover và Mini-Cooper, và BMV quá vui mừng vì không phải mang gánh nặng MG Rover, một nhà máy sản xuất riêng lẻ sản xuất dòng xe thể thao Rover và MG tại Birmingham - Anh, nữa. Trong thời gian đó, nhà sản xuất xe hơi MG Rover này đã tiêu tốn 780 triệu Euro mỗi năm, và doanh thu đang trên đà giảm sút.

Bốn năm sau khi tách ra khỏi BMV, doanh thu của MG Rover vẫn tiếp tục lao dốc, xuống dưới 140.000 Euro năm 2004 so với 200.000 Euro năm 2000. Mặc dù lỗ đã giảm xuống, nhưng tương lai của nhà sản xuất xe hơi và 6000 lao động của họ dường như vẫn trên bờ vực thẳm. Trong nỗ lực để sống sót, các nhà quản lý của MG Rover hiểu rằng họ cần phát triển các model xe mới, nhưng công ty thì thiếu vốn – mất bốn năm đầu tư với số chi phí 1 tỷ $ để cho ra thị trường một nhãn hiệu xe mới.

Do đó, chiến lược của Rover là tìm một đối tác có thể đầu tư tiền cho họ, đổi lại đối tác có được nhãn hiệu của công ty cũng như kỹ năng thiết kế và sáng tạo.

Năm 2003, Rover dường như đã tìm được đối tác cho mình, đó là công ty Brilliance Automotive của Trung Quốc. Là một công ty sản xuất xe bus thuộc sở hữu nhà nước ở Thượng Hải, China Brilliance đã trả cho MG Rover một số tiền mà không ai biết là bao nhiêu để phát triển một nhãn hiệu xe mới dự định được sản xuất tại Trung Quốc. Đối với MG Rover, thì quan hệ đối tác này đã đem đến lợi ích cho họ khi họ có thể xâm nhập được vào thị trường ô tô đang bùng nổ ở Trung Quốc, một thị trường có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trên thế giới, và nếu xu hướng này tiếp tục, thì năm 2010 thị trường này sẽ là một trong ba thị trường lớn nhất thế giới. Tuy nhiên, không lâu sau khi thương vụ được tiến hành, Yan Rong, chủ tịch hội đồng quản trị của Brilliance, đã bị các nhà cầm quyền Trung Quốc buộc tội gian lận, và ông đã nhanh chóng chạy trốn khỏi Trung Quốc. Thương vụ bị đổ vỡ.

Tuy bị gián đoạn nhưng vẫn không nhụt chí, giữa năm 2004, công ty MG Rover tuyên bố hợp tác với một đối tác khác của Trung Quốc, đó là Tập đoàn công nghiệp ô tô Thượng Hải (SAIC), một trong những nhà sản xuất xe hơi lớn nhất của Trung Quốc. Theo tin đã đưa, SAIC đã đầu tư khoảng 1.5 tỷ Euro vào liên doanh với MG Rover trong đó SAIC chiếm 70% vốn chủ sở hữu. MG Rover có thể cung cấp các kỹ sư và chuyên gia thiết kế. Liên doanh đã phát triển dòng xe mới được sản xuất tại cả hai nhà máy tại Thượng Hải và Rover ở Anh. Đối với MG Rover, đây có thể coi là một nước cờ xuất sắc. Thương vụ giúp cho phát triển sản phẩm, đưa MG Rover tiếp cận thị trường Trung Quốc, và nâng tầm vị thế thương thuyết của MG Rover với các nhà cung cấp, những đối tác đã từng ngập ngừng khi được mời đầu tư vào một tay chơi mang về nhiều lợi lộc trong nghề này. Về phần mình, SAIC có thể nhận được công nghệ chế tạo, và cuối cùng là gia nhập thị trường Anh và Châu Âu nhờ có Rover.

Tuy nhiên, có không thiếu người chỉ trích thương vụ này. Một số người nói rằng kỹ năng chế tạo của Rover chỉ có thể xếp vào hạng hai và không thể có trị giá lên tới 1.5 tỷ Euro như SAIC đã đầu tư vào liên doanh. Số khác lại chỉ trích kỹ năng của công ty SAIC, và họ đặt dấu chấm hỏi rằng liệu một trong hai công ty này có sản xuất nổi một một chiếc xe hơi dẫn đầu hay không. Chỉ có thời gian mới giúp cho hai công ty này chứng minh được những hoài nghi đó là sai.

Nguồn: E. Simpkins, "Will Rover's Drive East Go South?" *Tờ Sunday Telegraph,* 28 Tháng 11 năm 2004, trang 5; J. Griffiths, "MG Rover thinks big in venture with Chinese car maker", *Financial Times,* 25/9/2004, trang 4; và J. Nisse, "The Lowdown: How put foot down on Rover's road to recovery", *Independent on Sunday,* 2/2/2003, trang 8.

Công ty ING đã chọn cách gia nhập thị trường dịch vụ tài chính Mỹ bằng việc mua lại thay vì đầu tư mới. Bạn nghĩ sao về lợi thế của ING khi lựa chọn như vậy? Hạn chế có thể có của việc này là gì? Chiến lược này có thực hiện được không? Tại sao?

Câu hỏi 11: Bài tập thực hành *iebold*

Với 144 năm lịch sử, Công ty Diebold không còn phải lo lắng nhiều về hoạt động kinh doanh quốc tế của nó nữa. Là một công ty tiên phong trong hoạt động ngân hàng và sau đó là sản xuất chiếc máy rút tiền tự động (ATMs), công ty có trụ sở tại Ohio này thấy rằng họ có đủ khả năng để cung cấp cho các tổ chức tài chính ở Mỹ. Từ giữa những năm 1970-1980, tốc độ tăng trưởng của công ty tăng theo tốc độ tăng của việc sử dụng máy ATM ở Mỹ. Lần đầu tiên công ty này bán máy ATM ở thị trường nước ngoài là vào những năm 1980. E ngại làm việc đó một mình, công ty đã ký kết một thỏa thuận về phân phối với một công ty điện tử đa quốc gia lớn của

Hà Lan là Philips NV. Theo thỏa thuận này, Diebold sản xuất ATMs ở Mỹ và xuất khẩu chúng vào thị trường nước ngoài theo lượng máy mà Philips bán được.

Vào năm 1990, Diebold dừng thỏa thuận hợp tác này với Philips và thành lập liên doanh với IBM, có tên là Interbold, trong hoạt động nghiên cứu, phát triển và phân phối máy ATM trên toàn thế giới. Diebold, một công ty sở hữu 70% vốn cổ phần trong liên doanh, phụ trách việc cung cấp máy ATM, còn IBM sẽ cung cấp hoạt động marketing, bán và dịch vụ trên toàn cầu. Diebold thành lập một liên doanh thay vì thiết lập hệ thống phân phối quốc tế của riêng nó vì công ty này cảm thấy rằng họ thiếu các nguyền lực để xây dựng hiện diện quốc tế. Điều cốt yếu là Diebold đã xuất khẩu máy của mình thông qua mạng phân phối của công ty IBM. Việc Diebold chuyển đối tác phân phối từ Philips sang IBM là do họ tin rằng IBM có thể giúp họ bán máy ATM nhiệt tình hơn.

Vào năm 1997, doanh số ở nước ngoài từ tốc độ tăng trưởng một con số lên hơn 20% trong tổng doanh thu của Diebold. Trong khi lượng hàng bán ra ở Mỹ giảm xuống vì nhu cầu trong nước đã bão hòa, Diebold lại thấy rằng tốc độ tăng trưởng về nhu cầu máy ATM ở các nước phát triển và đang phát triển khác lại tăng lên nhanh chóng. Sự tăng trưởng này đặc biệt quá hấp dẫn ở những nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Brazin, nơi mà những người có thu nhập trung bình bắt đầu sử dụng hệ thống ngân hàng với số lượng lớn đang tăng lên và nhu cầu về máy ATM cũng kỳ vọng là sẽ tăng theo. Vì vậy, Diebold quyết định mạo hiểm thiết lập một hệ thống phân phối tại nước ngoài của chính họ.

Bước đầu tiên là Diebold mua 30% vốn cổ phần của công ty IBM trong liên doanh Interbold. Một mặt, việc mua bán này được thực hiện bởi vì Diebold không hài lòng với những nỗ lực bán hàng của IBM khiến cho sản lượng bán ra luôn ít hơn so với kế hoạch. Mặt khác liên quan đến các vấn đề về người bán hàng của IBM, đối

với họ, máy ATMS của Diebold đơn thuần chỉ là một mặt hàng trong cả danh mục sản phẩm dày đặc của họ, và đây không phải là ưu tiên hàng đầu của IBM. Diebole cảm thấy rằng họ có thể có được một thị phần lớn hơn nếu họ nắm được quyền trực tiếp kiểm soát hệ thống phân phối. Công ty này cũng nhận thấy rằng trong suốt 15 năm qua họ đã tích lũy đủ các bài học về kinh doanh quốc tế để có thể chắc chắn vận hành nó một mình.

Các nhà quản lý của Diebold quyết định rằng ngoài mạng lưới phân phối địa phương, họ sẽ bổ sung vào đó một nhà máy địa phương ở mỗi nơi vì sự khác nhau trong cách sử dụng máy ATM ở những địa phương khác nhau đòi hỏi cần có những sản phẩm riêng phù hợp với từng vùng. Ví dụ, ở khu vực Châu Á, rất nhiều khách hàng thanh toán hoá đơn tiêu dùng hàng ngày của họ bằng tiền mặt thông qua máy ATM. Để chiếm được thị trường này, Diebold phải thiết kế máy ATM có thể vừa chấp nhận đếm số tiền lên đến 100 tờ và vừa có thể loại bỏ những tờ tiền giả. Ở những nước khác, Diebold tin rằng các nhà máy địa phương gần với thị trường mục tiêu có thể giúp họ dễ dàng địa phương hóa sản phẩm của họ và bán được hàng.

Để bắt đầu bước nhảy mở rộng mạng lưới quốc tế, Diebold đã bắt tay vào liên tiếp mua lại các doanh nghiệp nước ngoài với quy mô lớn. Năm 1999, công ty này mua lại công ty Điện tử công nghiệp Amazonia Procomp của Brazin, một công ty điện tử của Mỹ Latin với giá 400 triệu USD và xây dựng một công ty lớn sản xuất máy ATM. Thương vụ nói trên là thương vụ được tiến hành ngay sau thành công của Diebold khi mua lại nhà máy sản xuất máy ATM của Pháp là Bull Groupe và Getronics của Hà Lan, cả hay nhà máy này đều ở Châu Âu, với mức giá là 160 triệu USD. Tại Trung Quốc, nơi không có một đối thủ cạnh tranh bản địa nào đủ lớn để thực hiện hoạt động mua lại, Diebold đã xây dựng một nhà máy và liên doanh phân phối mà ở đó công ty này nắm quyền sở hữu đa số. Vào năm 2002, Diebold có một nhà máy sản xuất tại Châu Á, Châu Âu, và Mỹ Latin cũng như tại Mỹ và mạng lưới

phân phối ở khoảng 80 quốc gia, phần lớn trong số đó là thuộc sở hữu 100% của Diebold. Doanh số quốc tế của Diebold chiếm khoảng 41% trong tổng số doanh thu 2.11 tỉ USD của họ vào năm 2003, và họ dự tính sẽ đạt được tốc độ tăng trưởng hai con số.

Một điều thú vị là việc mua lại công ty Procomp của Brazin đã giúp Diebold có được một hoạt động kinh doanh mới và đầy triển vọng sinh lời. Ngoài hoạt động kinh doanh máy ATM, Procomp còn kinh doanh máy bầu cử tự động. Năm 1999, Procomp ký được hợp động trị giá 105 triệu $, một trong những hợp đồng lớn nhất của Diebold, để trang bị máy bầu cử tự động cho toàn hệ thống bầu cử của Brazin. Các nhà quản lý của Diebold nhận ra rằng hoạt động này có thể mở rộng thành hoạt động kinh doanh toàn cầu. Năm 2001, Diebold mở rộng chi nhánh bán máy bầu cử tự động của nó bằng cách mua lại công ty Hệ thống điện toàn cầu Global Electric Systems, một công ty của Mỹ cung cấp công nghệ bầu cử tự động cho các bang và các quốc gia muốn nâng cấp công nghệ bầu cử truyền thống của mình. Vào năm 2003, Diebold trở thành người đi đầu trên toàn thế giới tại các thị trường mới nổi về sản phẩm máy bầu cử tự động, với mức doanh thu hơn 100 triệu $.

Nguồn: H.S. Byrne, "Money Machine," NXB Barrons, 27/05/2002, trang 24; M. Arndt, "Diebold", *BusinessWeek,* 27/08/2001, trang 138; W.A. Lee, "After Slump, Diebold Pins Hopes on New ATM Market Features" *Americian Banker,* 15/09/2000, trang 1; C. Keenan, "A Bigger Diebold, Phasing out IBM Alliance, Will market ATMs Itself," *American Banker,* 3/7/1997, trang 8, vaf Diebold *Annual Report,* 2004.

1. Trước năm 1997, Diebold đã sản xuất máy ATM ở Mỹ, và bán chúng ra thị trường quốc tế thông qua các thỏa thuận về phân phối, đầu tiên là với công ty Philíp

NV và sau đó là với IBM. Bạn hãy cho biết tại sao Diebold lại chọn phương thức mở rộng ra thị trường quốc tế này? Lợi ích và bất lợi của hoạt động này là gì?

2. Điều gì đã khiến Diebold thay đổi chiến lược mở rộng ra thị trường quốc tế của Diebold lại thay đổi đột ngột từ năm 1997 và họ bắt đầu xây dựng các cơ sở sản xuất kinh doanh thuộc sở hữu 100% của mình ở hầu hết các thị trường? Bạn hãy cho biết tại sao công ty lại lựa chọn hình thức mua lại?

3. Diebold tham gia thị trường Trung Quốc thông qua hình thức liên doanh, thay vì thành lập một chi nhánh thuộc toàn quyền quản lý của họ. Tại sao công ty lại làm như vậy?

4. Có phải Diebold đã theo đuổi một chiến lược tiêu chuẩn hóa toàn cầu hay là chiến lược địa phương hóa. Bạn có nghĩ rằng lựa chọn này đã ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương thức thâm nhập của họ hay không? Như thế nào?

Câu hỏi 12: Bài tập thực hành

Thu thập dữ liệu về M&A qua biên giới tại nước của bạn và chuẩn bị một bài viết ngắn về các xu hướng M&A dài hạn tại nước bạn cũng như về vị trí thay đổi của nước bạn trong M&A khu vực và toàn cầu. Bài viết, phụ thuộc vào độ sẵn có của các dữ liệu, cần tiếp cận các câu hỏi sau:

1. Mô tả chung về thái độ của quốc gia bạn đối với M&A qua biên giới.

2. Những xu hướng dài hạn về giá trị M&A vào nước bạn là gì?

4. Cơ cấu M&A theo ngành và lĩnh vực như thế nào?

4. Những nước nào là các nước chủ đầu tư chính tại nước bạn?

8. Vai trò của M&A đối với nền kinh tế nước bạn có tăng lên không? Nếu có, trong lĩnh vực và ngành nào?

8. Nước bạn có M&A ra nước ngoài không? Nếu có, giá trị như thế nào? Vào nước nào và ngành nào?

8. Vai trò của M&A đối với nước bạn được nhận thức như thế nào? Nhận thức về vai trò của M&A đối với phát triển của nước bạn như thế nào?

Tài liệu tham khảo của chương

1. Andersen, O. (1997). Internationalization and market entry mode: a review of theories and conceptual framework. *Management International Review , 37* (27-42).

2. Brouthers, K., & Brouther, L. (2000). Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences. *Strategy Management Journal* , 89-98.

3. Buckley, P., & Casson, M. (1976). *The Future of Multinational Enterprise.* . London: Macmillan.

4. Djankov, S., McLiesh, C., & Sheleifer, A. (2003). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics 84* , 299-29.

5. Francis, B., Hassan, I., & Sun, X. (2008). Financial market integration and the value of global diversification: Evidence for U.S. acquirer in cross-border mergers and acquisitions. *Journal of Banking & Finance 32* , 1522-40.

6. Isabel, F.-R., & Men´endez-Requejo, S. (2011). Cross-border Mergers & Acquisitions in different legal environments. *International Review of Law and Economics* , 1-50.

7. Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2008.* World Bank Policy Research.

8. Moeller, S., Stulz, R., & Schlingemann, F. (2004). Do shareholders of acquiring firms gain from acquisitions? *International Review of Law and Economics , 74.*

9. Shimizu, K., A. Hitt, M., Vaidyanath, D., & Pisano, V. (2004). Theoretical foundations of cross-border mergers and acquisitions: A review of current

research and recommendations for the future. *Journal of International Management 10 , 10* (307-353), 307–354.

10. Stanley Foster Reed, A. R. (2007). *The Art of M&A: A Merger Acquisition Buyout Guide, 4th edition.* Business & Economics.

11. UNCTAD (1998, 2009), *World Investment Report 1998, 2009*

12. WILMERHALE, *2009 M&A report,* p.3,4

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO CỦA MÔN HỌC

Andersen, O. (1997). Internationalization and market entry mode: a review of theories and conceptual framework. *Management International Review , 37* (27-42).

APEC. (1994). *APEC Economic Leaders's Declaration of Common Resolve 15/11/1994.* Bogor, Indonesia.

Bá.Lê.Xuân. (2003). *Hội nhập kinh tế áp lực cạnh tranh trên thị trường và đối sách của một số nước.* Hà Nội: NXB Giao thông vận tải.

Bình.Nguyễn.Đức, Nghĩa.Lê.Hữu, & Sầm.Trần.Xuân. (2001). *Toàn cầu hóa - Phương pháp luận và phương pháp tiếp cận nghiên cứu.* Hà Nội: NXB Chính trị Quốc gia.

Brouthers, K., & Brouther, L. (2000). Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences. *Strategy Management Journal* , 89-98.

Bryce, S. (1998). The Multilateral Agreement on Investment: One world govt or one world business? *New Dawn* , No. 48 May-June 1998.

Buckley, P., & Casson, M. (1976). *The Future of Multinational Enterprise.* . London: Macmillan.

Dân.Nguyễn.Văn. (2001). *Những vấn đề của Toàn cầu hóa kinh tế.* Hà Nội: NXB Khoa học xã hội.

Djankov, S., McLiesh, C., & Sheleifer, A. (2003). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics 84* , 299-29.

Dobbin, M. (1998). *Signing Away Democracy: The MAI and ít Impact on British Columbia.* The BC Office of Canadian Centre for Policy Alternatives.

Dunning, J. H. (1981). *International production and the multinational enterprise.* HarperCollins Publisher Ltd.

Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy.* Workingham: Addison-Wesley Publishing.

Eden, L. (1991). *Bringing the Firm Back In: Multinationals in International Political Economy.* Millennium Journal of International Studies.

Francis, B., Hassan, I., & Sun, X. (2008). Financial market integration and the value of global diversification: Evidence for U.S. acquirer in cross-border mergers and acquisitions. *Journal of Banking & Finance 32* , 1522-40.

Hill, C. W. (2007). *International Business: Competing in the Global Marletplace.* McGraw-Hill-Irwin.

Isabel, F.-R., & Men´endez-Requejo, S. (2011). Cross-border Mergers & Acquisitions in different legal environments. *International Review of Law and Economics* , 1-50.

Jacquemot, P. (1990). *La firme multinationale: Uneintroduction économique.* Paris: Economica.

Judith, R., & Tonny, G. (1998). *Thực trạng của Viện trợ 1997 - 1998.* Hà Nội: NXB Chính trị quốc gia.

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2008.* World Bank Policy Research.

Kojima, K. (1978). *Foreign Direct Investment, A Japan model of Mutinational Business Operations.* London: Croom Helm London, page 78.

Moeller, S., Stulz, R., & Schlingemann, F. (2004). Do shareholders of acquiring firms gain from acquisitions? *International Review of Law and Economics , 74.*

MPI. (2003). *Một số nội dung cơ bản của các hiệp định đầu tư quốc tế.* Hà Nội, Việt Nam: NXB Lao động.

OECD. (1996). *Detail Benchmark Definition of FDI.* Paris.

OECD. (1999). *OECD Benchmark definition of foreign direct investment.* 3rd Edition.

Oman, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Government to Attract FDI.* Development Center Studies, OECD.

Peter, D. (1992). *Global Shift: The Internationalization of Economic Activities.* Paul Chapman Publishing: London.

Peter, D. (1998). *Global Shift: Tranforming the World Economy.* London: Paul Chapman Publishing.

Peter, D. (1994). The Roepke Lecture in Economic Geography Globa-Local Tensions: Firms and States in the Global Space - Economy. *70* (2).

Rossi, S., & Volpin, P. F. (2004). Cross-country determinants of mergers and acquisitions. *Journal of Financial Economics 74* , 277-304.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (1985). *Economics.* McGraw-Hill Book Company, 12th Edition.

Shimizu, K., A. Hitt, M., Vaidyanath, D., & Pisano, V. (2004). Theoretical foundations of cross-border mergers and acquisitions: A review of current research and recommendations for the future. *Journal of International Management 10 , 10* (307-353), 307–354.

Sơn.Nguyễn.Thiết. (2003). *Các công ty xuyên quốc gia, khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới.* Hà Nội: NXB Khoa học Xã hội.

Stanley Foster Reed, A. R. (2007). *The Art of M&A: A Merger Acquisition Buyout Guide, 4th edition.* Business & Economics.

Trần-Đình-Cung, & Lưu-Minh-Đức. (2008). Thâu tóm và hợp nhất từ khía cạnh quản trị công ty: Lý luận, kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn Việt Nam. *Tạp chí Quản lý Kinh tế* .

TUKP. (1998). *Memorandum submitted by the Confederation of British Industry.* The United Kingdom Parliament.

UNCTAD. (1999). *Scope and Definition, UNCTAD Series on International Investment Agreements.* New York and Geneva: United Nation.

UNCTAD. (2000). *Training Package on Economic and Legal Aspect of International Investment Agreements.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (1988). *Transnational Corporations in World Development.* City: United Nations.

UNCTAD. (1995). *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (1996). *World Investment Report 1998.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (1998). *World Investment Report 1998.* New Yorks and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (1999). *World Investment Report 1999.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (2002). *World Investment Report 2002.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (2003). *World Investment Report 2004.* New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. (2005). *World Investment Report 2008.* New York and Geneva: United Nations.

USDC. (2008). *Balance of Payments and Direct Investment Position Data.* Bureau of Economic Analysic - US. Department of Commerce.

WB. (1999). *Đánh giá viện trợ - Khi nào có tác dụng, khi nào không?* Hà Nội: NXB Chính trị quốc gia.

WB. (1999). *World Developement Indicators.*

WB. (2002). *World Development Indicator.*